

Mind Reader

Unlocking the Power of Your Mind to Get What You Want

心理诱导术

全球首席精神魔术师教你心想事成

[美] 利奥·苏查德 著 余莉 译

我能读懂你的心？别扯了！

我只是诱导你按我的意愿去思考……

这很了不起吗？不，这很可怕！

这个不可思议的能力，只要经过训练，你也能做到！



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

你相信有人可以看穿你的思想吗?

利奥·苏查德就可以!

他是当今世界最著名的思想魔术师和读心表演者,他可以轻而易举地看穿你内心的想法,并且在你开口之前知道你想要说什么——甚至在你知道你将要说什么之前!但你把这简单地理解为读心术就错了,因为利奥·苏查德其实是在运用他超凡的意识扩展力,诱导你按照他的意愿去思考——他能控制你的思维!而你可能没有想到的是,这个不可思议的能力,只要经过训练,你也能拥有。

多年以来,人们从众多电视媒体和遍布全球各地的表演现场分享他的超能力,但现在,利奥·苏查德首度以文字公开人类大脑的不可思议的神奇奥秘——他相信人人皆有诱导且阅读人心的潜能。在本书中,利奥在提供无价的宝贵建议的同时分享他神奇的个人故事的点滴。在解密和授课过程中,他穿插了大量互动的元素和谜题,可以让读者通过其中的妙方和实用练习,从而释放他们未被发掘的精神力量和心灵感应能力。

本书将助你打开心灵的力量,获取心之所想!



Mind Reader

Unlocking the Power of Your Mind to Get What You Want

上架建议

ISBN 978-7-5399-6381-5



9 787539 963815 >

定价: 35.00元

Mind
Reader

心理诱导术

全球首席精神魔术师教你心想事成

Unlocking the Power
of Your Mind
to Get What You Want

[美] 利奥·苏查德 著 余莉 译



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (C I P) 数据

心理诱导术 : 全球首席精神魔术师教你心想事成 /
(美) 苏查德 (Suchard, L.) 著 ; 余莉译. — 南京 : 江
苏文艺出版社, 2013.8

书名原文 : Mind reader:unlocking the power of
your mind to get what you want

ISBN 978-7-5399-6381-5

I . ①心… II . ①苏… ②余… III . ①心理交往—通
俗读物 IV . ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 156463 号

MIND READER

by Lior Suchard

Copyright © 2011 by Lior Suchard

This edition arrangement with Harper Collins Publishers.

Through Bardon-Chinese Media Agency.

Simplified Chinese edition copyright:

2013 © The Shang Shu Culture Media Co., Ltd.

c/o Jiangsu Literature And Art Publishing House

All rights reserved.

版权登记号 10-2012-447

书 名	心理诱导术:全球首席精神魔术师教你心想事成
著 者	[美] 利奥·苏查德
译 者	余 莉
责任编辑	郝 鹏 孙金荣
特约编辑	夏小晴 钟 原
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏文艺出版社
出版社地址	南京市湖南路1号A楼,邮编:210009
出版社网址	http://www.book-wind.com http://jsrmcbs.tmall.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	北京市兆成印刷有限责任公司
开 本	700毫米×1000毫米 1/16
印 张	13.5
字 数	96千字
版 次	2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-5399-6381-5
定 价	35.00元

(江苏文艺出版社图书凡印装错误可向本社调换)



你相信有人可以看穿你的思想吗？

利奥·苏查德（Lior Suchard）就可以！

他是当今世界最著名的思想魔术师和读心算命者，一个超自然的精神主义者。他可以轻而易举地看穿你内心的想法，并且在你开口之前知道你想要说什么——甚至在你知道你将要说什么之前！当他还是一个在以色列海法市的6岁男孩的时候，便开始意识到他拥有超凡的精神力量。高中时，数学老师会在每次课堂的最后5分钟，让利奥展现他的特殊才能：老师在心中默想一个公式，由他预测在笔记本上写下公式，再请老师将公式写在黑板上，结果竟然一模一样、屡试不爽。自高中毕业后，利奥在以色列军旅服役3年，军方充分利用他的特异功能，进行了大量特殊任务。现在他成了世界知名的超能力明星以及优秀的精神主义者，世界各地都有观众为他的读心术、思想影响以及心灵遥感的奇异天赋所深深震撼。世界各大顶级公司CEO、政治要人纷纷邀请利奥参加他们的商业活动和重要会议，利用他的特殊能力为他们进行商业服务或激励员工，甚至为业务谈判进行破冰表演。

多年以来，人们从众多电视媒体和遍布全球各地的表演现场分享他神一般的超能力，但现在，利奥·苏查德首度以文字公开人类大脑的不可思议的神奇奥秘——他相信人人皆有阅读人心的潜能。在本书中，利奥在提供无价的宝贵建议的同时分享他神奇的个人故事的点滴。在解密和授课过程中，他穿插了大量互动的元素和谜题，可以让读者通过其中的妙方和实用练习，从而释放他们未被发掘的精神力量和心灵感应能力。

本书将助你打开心灵的力量，获取心之所想！

准备好面对神奇的精神主义者利奥·苏查德令人眼花缭乱的世界吧！他的书将改变你对于思考的思考，从而改变你的生活。

——尤里·盖勒（Uri Geller），著名通灵者

我不明白以色列怎么会让他离开……他们应该让利奥坐在伊朗边境，发挥他的本事！

——比尔·克林顿（Bill Clinton），
第 42 任美国总统（1993 年 - 2001 年）

难以置信！我不敢相信他居然猜到了歌星扎克·埃夫隆（Zac Efron）的初恋的名字。这是我的节目请来的多么伟大的客人啊！

——杰·雷诺（Jay Leno），
雷诺脱口秀（The Jay Leno Show）主持

他简直是个万人迷，在观看过他表演的数日之后，人们仍然在谈论着他。

——惠普公司人力部门经理

每个人都应该体验一次“苏查德经历”。我从来没有看过类似的事情。

——微软公司董事

说真的，这是你前所未见的事。他会让你坐在椅子的边缘，激动得流汗。

——芮妮·齐薇格（Rene Zellweger），好莱坞女星

献给泰勒（Tal），
是你让我充满了幸福的观念，
没有你，我所做的这些都做不成。

目录

前言 / 1

我是读心者

第一章 精神主义揭秘——现在，我就得杀死你 / 7

我会告诉你读心表演、心灵遥感、未卜先知……这些作为一名精神主义者所具备的技艺，事实上是通过运用思维的力量所达到的效果么？我会告诉你，其实人人都具备读心的能力么？我会告诉你，想要和我一样展开神奇的生命之旅，只需要改变你的思维方式这个天大的秘密么？是的，我告诉你了你，那么，现在，我就得杀死你。

第二章 美丽的心灵 / 22

你自甘平凡、墨守成规……知道吗？其实你的思维非常了不起！如果你学会了掌控它，一切将变得多么不可思议！我的成长经历可以说正是这一所谓“奇迹”的有力见证，你可以看到我是如何通过自我的练习，由一个害羞、缺乏自信的小男孩成长为一个在舞台上呼云唤雨的人物的。

第三章 思维的力量——你思，故我在 / 38

为什么盲人艺术家依然能够作画？而从未听过乐声的聋人作曲家也能够创造出最美妙的交响乐曲？也许你还未意识到，除了我们所拥有的五种感官：视觉、嗅觉、味觉、触觉和听觉之外，我们还有其它的感官途径来获取外界信息。通过集中注意力的大量练习，我们可以强化我们的第六感官，培养出超出我们想象的能力，这就像是手电筒光束向激光演进的过程。

第四章 诱导的力量——伟大的意识具有相同的思想 / 62

很多时候，我能够预测到未发生之事，但是我要明确的告诉你，我并不是在预测未来，我只是在影响未来。我通过诱导让人们选择我想要他们做出的选择，让未来屈从于我的意志。在生活中通过一些诱导的基本元素的运用，你也可以做到。

第五章 利用能量的积极力量 / 108

为什么有一些人好像被恶鬼缠身，生活中坏事连连，而有些人却似乎好运不断，生活美满？看看周围，那些触了霉头的人往往是阴郁颓唐之人，而那些好运滚滚的人往往是欢快而积极的。其实，这一切都是他们自己促成了他们所谓的“运气”或者命运。佛陀教导说：“我们现在的一切都是过去思想的结果。思想就是一切。我们怎样想，就成为怎样的人。”想要改变一切，要先从改变自己的思维开始。学会使用“正能量”，会让你收获心之所想。

第六章 相信你的直觉 / 132

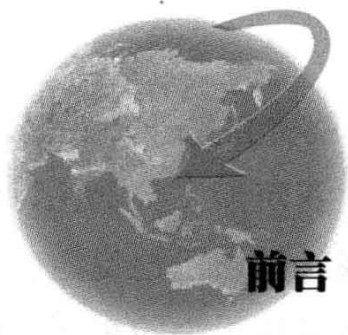
感觉有人在盯着你看，转过身去，发现的确如此；总会在闹铃响起之前十几分钟醒来——不管你前一天晚上把闹钟设置在了几点；预感某事会发生——后来证实此事确实不偏不倚地发生了……

有时候不用经过逻辑分析或长久思考，你就是知道问题的答案，或做出正确的选择，这是人人都拥有的直觉的能力。可是现代科学教育的普及观点，越来越倾向于否认直觉的价值，而注重理性逻辑分析的思考。直觉真的是不可靠的吗？如何让直觉变得越来越可靠呢？

第七章 创造性的思考 / 155

你是不是喜欢将自己划分为是左脑人或右脑人？我们真的可以将人群进行这样的简单划分，从而单一注重人类左脑或右脑思维的开发培养吗？从脸书到谷歌的管理理念中可以看出，事实是，产品的开发，社会的革新，归根结底要依赖于人类全脑思考的运用，缺其一皆不可实现。左右脑同时发力，几乎无所不能。创造性地思考，创造性地观想，未来是一个全脑发力的时代。

致谢 / 195



我是读心者

洛杉矶 (Los Angeles)，2009 年 3 月 23 日，9:28

一天晚上，我在和我的朋友一家从派对回来的路上被一辆车跟踪，它跟随我们进入了私人小区的大门。我们飞奔入屋，商量起了对策，当时那辆轿车就停靠在街道对面。我们一共有四个人，最终决定出门看看是怎么回事。我觉得我们至少在人数上占据优势。但是，当我们步入屋外的黑暗中时，一个彪形大汉猛然跳出车门，大喝一声：“别动！通通不许动！警察。”他手上拿着一把枪。我们都曾在电影里见识过这样的场面，但这一次竟是来真的。接着，我们还没反应过来，又出现了六辆警车。警笛声此起彼伏，一架盘旋在我们头上的直升飞机点亮了整个夜空。究竟怎么回事？一个警察冲我吼着，挥手示意让我上前一步。我周围全是闪烁的灯光和嘈杂的声音，但我的注意力全在那几杆枪上。数秒之内，我就被戴上了手铐，绑在一起的双手被人从身前猛地拉到了头顶。警察将我摁倒，他的动作谈不上野蛮但也充满了力量。这让我很不爽，我想看看他的脸，却无能为力。我的脑子里写满了“为什么”，同时也充满了恐惧。他从我外套的衣兜里掏出了一支损坏的勺子、一把长长的银针、一只铅笔和一本小小的记事本。

他在我脸上挥动着损坏的勺子，就像它是一种武器。他恶狠狠地吼道：“这是什么？这到底是什么？”我沉默了一会儿，我完全被震住了。“我是，我是一名读心者。”我结结巴巴地说道。“神经病，你是演员？”他不相信地看着我，注视着他手中的东西，然后摇摇头，叫我一只脚站着。

最后我知道原来他以为我是酒驾——我没有——当他看见四个人从屋子里出来向他走近时，他要作一下笔录。那些长官们在我身上找到的就只有一只损坏的勺子、一根长长的银针、一只铅笔和一个小小的记事本。在两小时前的一次私人派对上，我用意念将勺子折成了两半。我还在练习将银针弄弯，为下周的一档日本电视节目作准备。而铅笔和纸是为了每天的心灵特技准备的——你永远不知道自己什么时候需要它们。这些东西都是我谋生的工具，它们将我从以色列的一个小镇带到了世界上四十多个国家的电视节目、现场表演、私人派对、讲座、商业集会以及贸易展览中。



当你站在那儿为你的生命担惊受怕，伴随着奇怪的思想闪过你的心灵，你就会发现你自己处于本质状态。当我一只脚维持着平衡，证明着我没有醉、没有危险时，那个警察又看着那只损坏的勺子说：“读心者？”他的语气中充满了怀疑，可是他瞪着眼，一副无辜的表情。我伸手拿过我的笔记本和铅笔，看着他的脸，草草地写下一些东西。然后我问她：“如果我叫你想一个1到100的数字，你会想什么呢？”我之前的恐惧消失了。他想了一会儿说：“28。”我从我的笔记本上撕下一页纸递给他。上面写着：“那个警察会说28。”他全然被震住了，然后像孩子般咧着嘴不住地笑。

我的名字是利奥·苏查德（Lior Suchard），我是一名精神主义者（mentalist）。我通过向人们展示心灵的不可思议的力量逗大家开心。我喜欢看着当我说出他们在想什么的时候，或者是我让他们想他们正在想的东西时，他们睁大眼睛的样子。我喜欢从我所有的表演和偶遇中——不管是大型的还是小型的，不管是在特拉维夫（Tel Aviv）的街上还是在日本的电视节目上，抑或是在维加斯（Vegas）800多人面前——展示出的积极力量。不管那个人是谁，当他们经历了这样一种奇妙的感觉之后，又表现得就像小孩子一样了。那就是我之所以要做我所做之事的原因，我遇到这名警察的经历让我想起了我的初衷。如果我的本质就是要通过一个破损的勺子、一根细长的银针、一本笔记本和一支铅笔来给人们带来欢乐，让他们体验这种奇妙的感觉，那么我觉得很不错。此外，这次经历让我有了这样一个非常棒的故事要讲，那也是我本质的一部分。洛杉矶警察，是吗？



MIND READER

心理诱导术



第一章

精神主义揭秘——那么，我就得杀死你

那么，精神主义者是做什么的呢？当前，我正为在世界范围内的表演忙得不可开交：拉斯维加斯、纽约、洛杉矶、日本、南非、俄罗斯、欧洲、以色列，等等。我曾在一周之内到过三个不同的国家。我大多数时候都是在飞机上睡觉，身上还带着几部不同的电话。我从来都不知道什么时候、什么人会打电话进来。这周，有可能是罗马尼亚国王，而下周就可能是唐娜·卡伦（Donna Karan），或者一名高科技专家；还会有俄罗斯寡头政治执行者在其间某个时候让我出现在一个私人飞机场。而且，还不能迟到。我出现在许多国家的电视脱口秀节目中，包括杰·雷诺（Jay Leno）的节目，有时候他们甚至会不止一次邀请我。我在日本也很受欢迎，也算得上是个人物。我在国际合作项目和贸易展览上，为诸如可口可乐（Coca-Cola）、微软（Microsoft）、德国宝马汽车公司（BMW）和欧米茄（Omega）之类的公司工作。我还被邀请到大型的商业会议室，负责在会议开始前打破冷场，活跃气氛，去帮助那些亿万富翁好好表现；还去私人举办的好莱坞（Hollywood）派对为电影明星们和他们的上宾表演。我也曾在拉斯维加斯开创了乔安·里弗斯（Joan Rivers）剧场，我在那也有自己的演出。当然，只要我不插足赌场，我在维加斯也同样受欢迎。还有，那些关于难以置信的故事也是真的！

有时，当我正巧在沙滩上或是在超市，又或是在当地餐馆里时，我也会表演。我就是情不自禁地想表演。我从街上走过，不知不觉，就遇到了某个人，并且开始表演了。我用我的心灵游戏让他们惊讶得目瞪口呆，他们看着我，心想：“哦，天哪，你是怎么做到的？”那种感觉真不错。我喜欢那种力量。那是一阵冒险的旋风，所到的每一处，我都会带去最好的表演。有时候，不管我是刚坐了长达十二小时的飞机，还是和我的经纪人、我的母亲或者女朋友吵了架，观众们都不会察觉到我的情绪。我会在门口调整好我的疲惫状态和不快情绪，当我走上舞台或者走进屋子时，我极力让大脑兴奋起来，又变成神奇的表演者无敌利奥·苏查德。对于我来说积极的力量和人际关系就是一切。我存在就是为了向人们展示思维的力量有多么神奇，为了逗人们高兴，让人们忘我地惊叹：“哇！”不管他们是好莱坞电影明星，还是《财富》（*Fortune*）500强公司的CEO，或是在机场里坐在我对面的人，对于我来说都一视同仁。我希望人们去幻想。

当我在海滩随便遇到一个人便能说出他们的生日时，我十分喜欢看到他们惊奇的表情。点击这里你也会看到：www.mindreaderbook.com/birthday



因此，那就是这位精神主义者，没有避开那名警察——或是正如我有时自称的，神奇的表演者——而做之事。可也许这还不足以回答以下问题：精神主义者究竟是做什么的？

一般而言，或是根据维基百科（Wikipedia）上的解释，精神主义者作为舞台表演者的传统要追溯到十六世纪。可是，在古希腊的文献中已有了预言家和神使作为引证。精神主义者主要展示高度发达的心智和直觉力量。当然，我就是那样。我运用我的思想，把它当作

精密仪器一般，来解读其他人的思想，影响其他人的观念，作出预测，或是根本不用触碰就让物体移动、弯曲（就像我兜里的勺子和银针）。我能够猜到你的初恋和你第一任老师的名字，能猜到你未出生的孩子的名字，能占出你的出生星位图，能猜到你正在想的数字。我能够运用正能量的力量将人的感觉从一个人身上转移到另一个人身上。我还能猜到你的下一个问题。“可是，利奥，请问你是怎样做到那些的呢？”

在一次表演中，我记得那时是为一个大公司表演，当时就有人在表演进行到一半时，大声喊出了这个问题：“可是，利奥，请问你是怎么做到的呢？”每当有人出其不意地打断我的表演——这种事随时都会发生，而且发生的频率比你想象的大——我都尽力保持愉快的心情。我不想惩罚他们。于是，我咧嘴笑着看向他说：“先生，如果我告诉你了，那么，我就得杀了你。”观众中传来一阵轻微的笑声，接着，当观众的注意转向我时，他们就开始安静了，准备看我的下一场表演。可那个人不依不饶，又冒出一句：“那请你告诉我妻子好吗？”场下的人们笑得前俯后仰。那个人刚刚是在叫我杀了他的妻子啊！于是，在每一次表演中，我都会讲这个故事。

可是，在回答这个问题时——我并没有杀任何人——我就大致说，我运用我的五官感觉创造了“第六官感觉”。那是一种思维的感觉，是一种敏锐的直觉。于是我就凭借这种感觉，结合我学到的一连串技巧，进行读心表演，让别人信服，还有进行心灵遥感，以及做其他神奇的事。那些技巧包括：拥有暗示的力量，知道怎样看懂肢体语言，让人们信服，引导人们展开想象，进行心理分析，和懂得怎样进行非语言交流等。我将这些技巧变幻着结合起来，用它们来指导、影响人们，并且读他们的思想。我从他们的思想中吸入数量惊人的信息，同时也将信息灌输到他们的思想中。我经常使用我的直觉。那就是精神主义——它是一门技艺，可在我来说，也许有一部分是与生俱来的能

力，有一部分是学得技巧。我所做的每一件事，就是以最好的方法来运用我的思维，将其发挥到极致。

有时候真的很难分析或者解释我所做的事，因为我只管去做。就像耐克（Nike）一样，只管去做。就以爱来说，当人们爱着某人时，他们就明白那种感觉——它只管发生，只管存在，给他们带来美妙的感觉。他们并不理智地去分析它。可若是一名科学家，他就会出来解释说，爱就是化学反应，当我们爱上某个人时，我们的身体就会释放出化学多巴胺（chemicals dopamine）和去甲肾上腺素（norepinephrine），于是我们就会体验到心跳加速、面颊绯红的感觉，就会感受到掌心的温暖。可这并不能解释陷入爱河之人的其他情况：能接出对方的下一句话，知道对方接下来要说什么，那是一种漫步云端的奇妙感觉。化学家的解释将某些东西缩小为精密科学，可那也许不是精密科学。

在过去的那些年中，我曾想出一些比喻来形容我作为精神主义者的工作方式。我认为最清楚的解释办法就是：注重向人们解释我使用和聚焦思维的方法，因为那也是我做所有事的诀窍。如果你能想象到手电筒发出的光和激光光束之间的不同，那么你也就能明白了。它们都属于光源，可激光光束要集中得多，因此你可以在它的光亮下看得更清楚。还有，如果你拿着手电筒晃你的眼睛，那么你只是短时间内看不见，可是，一束激光甚至可以切割钻石。

我想思想也是这样。我工作时，我的思想真正集中起来了，它非常强大，我就是通过这样做到那些事的。我以一种非常清醒的方法来使用我思维的力量。当我们呈现我们的思想时，我们其实是在感觉着思维以外的思想，环绕在我们周围的思想，而不仅是我们的头脑内的思想。我相信每一个人都有接受和传送思想的发送器，可问题在于有多少人使用它。我们都在以不同的方式使用我们的大脑。仔细一想，人

人都可以学习弹钢琴，可不是所有人都能成为莫扎特或者贝多芬那样的人。今天，我作为一名精神主义者所做之事，是结合某种天赋和其自身的发展来做的。

然而，如果你想要在娱乐领域将其发扬光大，那么成为一名精神主义者，并不仅靠思维技巧。关于超能力还有一个同等重要的因素，我父亲称之为基因——展现基因，或是表演基因。我也非常幸运地拥有那种基因。这些年来，我已经意识到它对于我所做之事有多么重要了，因此我特别留心去领会它、发展它。毕竟，倘若我只是站上台去，面无表情地解读人们的思想，笨拙而害羞地嘟哝着，局促不安地背对着观众，接着谢场，然后退到幕后，那么我的表演也不具有任何娱乐价值。你甚至会想将你的钱要回去。另外，演出结束之后，观众们也不会因为情绪积极而骚动。我的表演取得成功，也许有百分之五十是基于我的精神能力——每个人都希望别人为自己惊呼——可是另外百分之五十一一定是因为我的表演：即我所创造的与观众之间的紧密联系。滑稽的想法、笑话和幽默；我所营造出的融洽氛围；以及那种对积极力量的感知。这些都在我的表演中相继出现，并且人人都兴高采烈。

可为什么你明明可以走进剧院看我表演，我还要对你说这些呢？权当我邀请你参观一场表演，那时你就会亲自看到精神的力量。可是，记住，如果你问我我是怎么做到的……那么，我就得杀了你。



拉斯维加斯，2011年，

900 人



离演出开始还有几分钟，观众都已入席，人们坐在位置上小声交谈着，忽然，灯光不见了，观众席上一片漆黑。观众们充满了期待，然后是一片沉寂。随即响起一阵音乐，灯光也已呈上。天鹅绒幕布从二十英尺宽的屏幕上卷起，紧接着视频开始放映。一个尖锐的声音在舞台上回响：“你相信有人能够读你的思想吗？”接着，我在世界各地表演的画面一张张闪过屏幕：画面上是伦敦、香港、悉尼、莫斯科和巴黎的观众们笑着、惊讶地抽气，他们吃惊的反应和惊奇的表情布满了整个银幕。那些视频引发了狂热的骚动和即将到来的激昂情绪，当维加斯的观众预期我接下来的表演时，他们完全被迷惑住了。随着屏幕上的画面逐渐消失，那个尖锐的声音又响起了，他用戏剧性的语调高喊着：“女士们，先生们，现在有请——利奥·苏查德。”

我走上台时，鼓声喧天，音乐爆起，欢笑和激动之声响彻全场，我张开双臂，向观众作拥抱之势。我身后的大屏

幕上，彩灯闪烁，忽而聚光灯照着我从舞台一边走到另一边。掌声如浪潮一般向我袭来，我则让它荡过我，从屏幕上弹下，弹回观众席中，让它再回荡其间。今晚人声鼎沸，观众们热情高涨。一些人站着鼓掌，其他人此刻也都站起来。眼前人山人海。这是一场座无虚席的表演。我已经感受到了空气中的能量。

如果想看我在全世界巡回演出和各地观众不同反应的短片，请点击链接：
WWW.MINDREADERBOOK.COM/OPENING



“大家好，大家好。”我对着喧嚷的人群说。掌声仍在继续，可观众们开始安静下来，坐回他们的位置。“大家晚上好。嘘——”掌声立刻就消失了。一张张面孔期盼地看着我。我停顿了一会儿，一，二。好了，他们在听了。表演开始了。“你相信有人能够读出你的思想吗？”我手里拿着麦克风，对着观众提出这个问题。他们等待着我的回答。“我想——今晚我们就可以见证这个问题。”话音刚落，一阵轻微的笑声响起来。“在我开始之前，我要问一个问题。”我扫视了一遍观众席说。我做这个动作时，在头脑中作着记录：哪些人是结伴来看表演的，哪些人在赞美着什么，在场的是否男性居多，等等一些小的细节。“你！那边那位。大声地说出你的名字。”

那个人回答到，“约翰（John）。”他将近四十岁了，他回答得很自然，很悠闲。“就你了。”他憨厚地笑了笑，其他的观众也跟着笑起来。他们很放松，都坐回他们的座位

上等着看表演。

“让我写下一些与你有关的东西。”我边说边跳进观众席中，慢跑到坐在六排以外的约翰面前。我一边看着他的脸，一边在一张白板上写字，我将白板紧紧地贴在胸前，不让任何人看到我写的内容。约翰看上去饶有兴致，他灰色的眼睛炯炯有神。他显得很谦和。我暂且自己拿着白板。“好了，如果我要你说出一个两位数的数字，你会说什么呢？”

这时，观众的眼睛都齐刷刷地看向约翰。他并没有停顿，也没有费力去想，就脱口而出：“24。”

“真不可思议。我上面写的是‘约翰会说24’。”我边说着边将白板转过来，给约翰看，然后举起白板，让每一位观众都看到。我听到远座有人在尖叫“哦，天哪！”约翰则在我身旁吃惊地笑着，观众们也都惊讶不已。“谢谢，约翰，别忘了表演结束后去领你的支票。下次就说62，记住了吗？”

约翰这才恍然大悟，接着，他大笑出来。“开玩笑而已。”我说。

我回到舞台中央，再次伸出我的双臂作欢迎之态。灯光在我身后雀跃，急促而低沉的鼓声响起来。“晚上好，女士们，先生们。我叫利奥·苏查德，我从事的是一项非常非常罕见的职业。我是一名读心者。也就是说，在接下来的几分钟内，你们将亲眼见证一次超能力的、愉快的冒险，在这次冒险中，我们将探测人类思想中最伟大的力量：读心，一种有影响力的、非语言的交流，一种超感觉的知觉，还有更多，更多。你即将看到的不是骗术。事实上，即便你看到了骗术——那也不是骗术。”众人开始哗然。我也随观众一道轻声笑起来。他们活跃起来了，已经有了入戏的情绪。“顺

便说一下，很抱歉，我的英语不是很好……不过，我的口音很地道。”笑声像海浪一样掀过一排排观众。一些人朝台上伸长了脖子，期待着。其他人则悠然坐在座位上。我掠过他们的脸庞，感觉到了他们的力量。他们都已经准备好了。

“大家注意了，深呼吸，我要开始读你们的思想了。”这时，音乐响起了，浑厚有力，节拍向上。我从舞台上大步跨向观众席，我面带笑容，左看看，右瞧瞧。“真有趣，”我说，“我每这样做时，大家都会说，‘不，不，不，上天保佑，别让他选中我。’”我仍然四下望着，要选一个人出来。一名灰头发的男人看上去自信满满，而他旁边的女人则躲在他身后。我走到另一排的末尾，停下。人们不停地发出笑声。一个女人看上去很紧张，可她仍然带着笑容。她旁边的女人，长着满头深发，她看上去很想一试。“嗯，”我说，“你叫什么名字？”

她笑出声来，说：“雪莉（Shirley）。”

“雪莉，好的，请跟着我到台上！请给雪莉热烈的掌声。”所有与她同排的女人都疯狂地鼓掌，除了那位看起来很紧张的女人。或许她们正在享受一个属于女孩们的节日的夜晚吧？

我和雪莉一起来到台上，我们走过的一路都是掌声。我们并肩站着。她扯着衣袖，把玩着颈上戴的银链子。“喂，你害怕我吗？”她使劲儿摇头，头发就像在跳舞。“你很快就会害怕的。”又是一阵笑声。“你身上带着纸或者彩笔吗？”

雪莉笑着说：“没有。”

“那好，只有用我的了。”我在向雪莉提问的同时，也在和观众们交流，将他们融入进来。“这是第一个读心实验。

接下来，我就要让你出去……不要回来。不，我只是开玩笑而已。”雪莉咯咯地笑着。“是这样：你走出去，在这张纸上任意写下一个名字。一个你认识但并不在这儿的人的名字，一个在这个世界上我不可能认识的人的名字。然后将纸折好，放进你的衣兜里。听明白了吗？”

雪莉热情地点点头，然后走下台去。音乐声随着她脚步的节奏响起，聚光灯照在她身上。如此激动人心，如此戏剧性。“听着，你千万千万不要让任何人跟着你，这样才不会有人窥见你写的是什么。”我说这些话的时候，一直跟在她后面，就像一个卡通人物，我离她很近，头伸过她的肩膀偷窥着。她觉察到了我，于是转过头笑着将手放在唇上，好像在责备我。观众们就喜欢这样。她紧紧地将纸攥在身前，走下剧台，而我则回到台上，看向观众们。接着，我就像马后炮一样，朝雪莉喊道：“请你写在左边，写在我偷藏的特制相机下面。”大家回以一阵热烈而友好的笑声。

我们在等雪莉写名字的同时，我转身对着观众，一个观众区一个观众区地对他们说：“好了，我的朋友们。这场表演是靠正能量完成的，所以当雪莉出来时，我希望听到你们疯狂的掌声。所有的人都要欢呼、叫喊。所有的女人们，将你们的内衣抛向空中——玩笑而已。”所有人都一个劲儿地鼓掌，还大声地笑着。“雪莉，抓紧了，”我越过笑声和掌声叫道，“你还有十秒时间。”

她听到后迅速一路小跑着回到台上。她的脸微微发红，也许是受全场嚷叫声的影响。“女士们，先生们——有请：雪莉！”音乐再度响起，高亢而欢快，精妙地配合着场上的气氛。

“好，有人看到她写的东西了吗？”我问观众们。他们一律摇头。“很好，那么，雪莉，看着我的眼睛。”我理她非常近，凝视着她的眼睛。她站着一动不动。“嗯哼，”我开始说，“我已经从你身上感受到了某些东西。上面要么是男人的名字，要么是女人的名字，对吧？”她和观众们都大笑不止。



“好，请你大声说出‘男人’两个字。”

“男人。”她小声地说。

“现在说‘女人’。”

“女人。”她说道，声音并不比之前大。

我径直看着她的眼睛。“是男人的名字，对吗？”

雪莉点点头说：“是的。”

她看上去很高兴。“可是，等一下，”我说，“这还不

是关键。”我看向观众。“那边的那位自己在想‘五十五岁，对吗？’”大家都笑了。我转向雪莉。“现在，你想想名字中字母的数目。不要说出来，只是想就好了。如果你说出来我再揭露，那么对于观众们来说就没那么令人惊叹了。”我的声音很平静，我持续开着玩笑，可我现在精神很集中。“有1……2……3……4……四个字母，对吗？”

“正是！”

观众们开始鼓掌，可我抬着手转身对着他们说：“不，不，不，先不要鼓掌。她还在想：利奥，许多男子名字中都有四个字母呢。”我走下台，走进观众间。“比如说，你叫什么名字？”

“迈克（M-I-K-E）。 ”

“看到了吧，四个字母。你又叫什么名字？”

“乔纳森（Jonathan）。 ”我突然停下来，扒着手指开始数。然后说道：“这个不管它！”

这时，人人都开始笑了。尤其是站在台上的雪莉。我趁着观众们的势头，跃上台去，站在她旁边。“所以，雪莉，接下来困难的时候到了。想象一下他现在就在这里，你要介绍他和我认识。你会说，利奥，请跟着我重复。利奥，我想让你见……”雪莉重复着这句话，然后充满期待地看着我。

“接着你就会说出这个名字，对吗？”她点点头。“你会说安迪（A-N-D-Y），我说。雪莉吃惊地张大了嘴，她试图抓着她们的脸。

“没错！”她大喊出来。“哦，天哪！简直不可思议啊！”

“是吗？”我说。

“是的！”她在台上跳来跳去，用手捂着嘴。“真不可

思议！”观众们疯狂地鼓掌。

我迎着他们的嘈杂声和兴奋劲儿喊道：“请以热烈的掌声感谢雪莉。”雪莉仍用手捂着嘴，朝座位上走去，音乐在此时响起。她的朋友们站起来迎接她，还不断在鼓掌。

我又回到台上，我走到剧台边缘，对着观众们说：“现在，我将要以此结束表演。我需要你们仔细听，非常仔细地听，你们要在头脑中记住这个瞬间。不要忘记你们所看到的！”我在此停下来，以便观众们能听进我的话。“我需要一位身上带了钱的朋友。”观众中一些人在笑，而另外一些人则将手高举在空中。我挑选了其中一位举手的人，他衣着讲究，看上去跃跃欲试。

“这位先生，请到这边来。我不会碰你的钱。我保证。”我说话时，他已经来到了台阶处，待我说完，他已经跑上来了。“你叫什么名字？”

“布莱克（Blake）。 ”

“好，请你从你的钱包里拿一些钱出来。然后拿着它，别让我碰到它。事实上，要是我碰了这些钱，你就狠狠地在我脸上揍我一拳。事实上——如果你看到我碰这些钱，请冲过来，掐死我。”那个人笑着点点头，看着他在观众席上的朋友们。“**不要让我碰到你的钱。**”我大喊道。他被吓得差点跳起来，然后将注意重新转回我身上。

“好了，布莱克，请你将你的钱攥在手里，不要放开，直到最后。**不要让我碰到你的钱。**我还要给你这个卷轴。可是，请你不要打开它，拿着它就可以了。听明白了吗？”我从舞台的桌子上拿了一个卷满纸的卷轴，递给布莱克。他接过纸，咧着嘴笑了。

“听好了，回到你的座位上去，我的朋友。表演的时候，我每问道‘钱在哪里？’我都希望你大声说‘**钱在这里**’，并且拿着钱挥手。”他点点头，此刻已兴奋不已。然后，他转身回到座位上，和他的朋友们坐在一起，手里拿着钱和卷轴。

现在，你已经或多或少看到过我表演了。我的表演是一套有序的活动过程，绝非僵硬死板、一层不变。我曾在全世界四十多个国家进行表演。来自不同文化的人们对于我表演的反应也各不相同——在印度，观众们就像对待神那样尊敬我；在日本，人们被吓到，跑开了；在欧洲，人们会问“他是怎样做到的？”；而在美国，人们则激动不已，还大发议论。可最常见的反应是那种全世界的人都能感觉到的发自内心的惊讶。那是一种我们不常经历的奇妙感觉：我们意识到自己不知道的事比我们所做的事要神奇得多，尤其是在关于我们的思维问题上。



第二章

美丽的心灵

大部分人在遇到我时，都会问有关我读心的事，尤其是关于我毫不触碰事物就能将其移动这种能力。我是怎样做到的呢？我有超能力吗？在我表演的时候，人们经常会说“哇”或是“哦，天哪”或是“棒极了”。人们感到很惊奇，我非常喜欢这样。可是，对我来说，最惊奇的事要属：我曾是一个害羞的小男孩，只有四个好朋友——尤瓦尔（Yuval）、尼西姆（Nissim）、苏美（Shumer）和耶西（Yishay）——可这么多年来，在我精神的帮助下，我将自己变成了一个善于交际的人，一个能在完全陌生的人面前介绍自己，能够站上舞台，无论在什么地方都敢于在千万人面前表演的人。对于我来说，那是真实的魔法。那是一种凌驾于物质之上的精神。

我明白了我在舞台内外所做之事中，思维所起到的重要作用。就像来看我表演的人们一样，我不断对我们思维的力量心生敬畏。每个人的思维都能够做一些不可思议的事情。你们的也能。我们只需要稍微了解我们思维集中和使用能量的方式就够了。

我通过发展思维的力量，完全成为了另一个人——或者至少并没有封锁我的真实自我。我花了很多时间来读书、练习，才能站在观众面前，用我的技巧和正能量进行表演。我不是一名科学家，也不是一名心理学家或者学者。我也并不是躲在大学实验室的某处进行怪异实

验的研究者，可是，我曾读过心理学和商业书籍，以及关于直觉知识、建议、引导想象、心灵学甚至是神秘学的书籍。凡是你能说出名字的书类，我都读过。我会犯错，也会从中吸取教训。接着我又犯完全不同的错误，又从中吸取教训。我积累了一些经验。如今，我将思维作为一种强大的工具运用到生活的各个方面，你也能这样，因为我就要教给你通往秘密基地的钥匙。你将学会怎样使用你的思维力量来交流、来使别人信服，来创造和集中积极的力量。你就会发觉该怎样创造性地使用思维来进行改变。你将会发展你的直觉，直到可以召集它做出果断的行动。

第一件要记住的事是：你的思维非常了不起。试试这个实验，看看你的思维都能做些什么。这叫做甘兹菲尔德超感功能实验（Ganzfeld Procedure，又名整场程序）。

首先，你需要将一个乒乓球分成两半，拿一些磁带。接着，将录音机调到静电噪音的台或是到 www.simplynoise.com 上去播放一些白噪音。然后，你舒服地躺着，将乒乓球的一半放在眼睛上，放轻松——你的眼睛要睁开几分钟。

发生了什么？你看到了什么？或者听到了什么？你也许看到了某些疯狂的东西，看到许多图片匆匆掠过你的大脑。实际上，你夺去了你思维中的所有刺激，当这个行为发生时，你的思维又自己形成了刺激。有趣吧？如果你的思维能够在没有你的帮助下做那些事，可想而知，如果你学会了掌控它，那将是多么不可思议。

在我们所做的任何事之中，我们的思维是关键。在接下来的几章里，我将向你展示我使用我的思维的不同方法。然后我会教你一些寻找和释放在你体内的精神主义者的把戏。

在我和你分享了不起的精神主义者的秘密之前，就让我讲述一下我第一次是怎样发现我的这些技巧的。

我在以色列的海法（Haifa）长大，和我父母以及两个兄弟塔尔莫（Talmor）和艾维瑞姆（Aviram）住在一起。我是家里最小的孩子，总是精力充沛，对任何事都充满了好奇。

我们住在一栋三层的房子里，屋后有一个漂亮的园子和一个阳台，那里就是我的乐园，因为我总喜欢动个不停：喜欢四处摸索，喜欢幻想，喜欢爬来爬去。阳台对于我来说非常有用，我想我父母绝对想不到这一点。

我非常健忘，我总是忘记带或者弄丢家里的钥匙，于是我不得不找出一个创造性的办法进到家里。我通常都是穿过花园，爬上一棵树，摇摇晃晃地爬过一根树枝，跳到我房间的窗边。接着我用我的铁尺（不知为什么，那是我绝不会忘带或者弄丢的东西）将连着百叶窗的铅笔弄断，然后“嘭”的一声，我就在我屋里的桌子上了。

我父亲总是一次又一次地将窗子关掉，可我总能钻进去。我想我有可能成为一名厉害的盗贼。可我很幸运地选择了精神主义者。或者，说得更精确一些，是一名精神主义者选择了我。

我周围的生活总是充满了乐趣。我想我也许有注意缺陷障碍（ADHD）或者多动症（ADD），又或是其他某方面失调。我曾经拿着什么都能玩。如果有人给我一种玩具，我首先会将它研究一番，观察它的样子和触感，然后我就会拿着它玩。这对于我来说就意味着要将它拆开，看它是怎么构造的。即便是一本书，我也会在打开它之前，从表面看它是怎样制成的，摸起来怎么样，并且感受它的能量。一天，

我爸爸带回一部电视。第二天我将它拆开，可是组装不好了。我并不是存心将它弄坏，我只是很好奇地去查看它是怎么运作的。幸运的是，我父母总是非常理解我，可他们也不愿意让我和其他东西待在一起太久。

我父母告诉我，在我六岁时，一天晚上，我正坐在餐桌上，像其他孩子那样喝汤。可忽然间，我汤碗里的勺子开始移动，向碗边移动了一点——可我并没有碰到它。一瞬间，我的哥哥们停止了说话，爸爸也睁大了眼睛，妈妈叫我不要用吃的东西来玩。可我没有用吃的东西玩——勺子是自己移动的。或者，它看起来就是自己移动的。我们都看着它抖动着移到了一边，在汤里沿着碗边滑动。真是太神奇了。但是对于我来说更有趣的是，是我让它移动的，我通过我的思维和它建立了某种联系，我掌控着这种联系。只是我真的不知道我是怎么做到这样的。

那是我的特异功能第一次自顾展现出来，并且从那一刻起，我知道自己拥有特别技能。我只需要找出我怎么才能掌控这个功能。那么，我家人们的反应呢？啊哈，我妈妈被惊呆了，我爸爸以为自己喝醉了，而我的两位哥哥就等着看好戏。可我的父母并没有立刻带我去医院检查我是否哪里不对劲。毕竟我并不是从我的椅子上腾起，而飘荡在客厅的上空。我只不过是让勺子动了一下，或者那是桌子摇动的，又或者是风吹动的——有很多原因来解释这种现象。这些原因比起认为你的小儿子有那些特异功能要容易让人接受一些。

所以，随着日子的匆匆流逝，那件事也被遗忘了，我仍然是那个六岁的我，喜欢将电视拆开，喜欢思考。我经常那样做。我是个安静的孩子，话很少——而这，放在现在，人们一定很难相信。我总会有一些异乎常人的想法，我用我自己的方式来思考别人说的话。我就是以这样的方式加工信息，在头脑里过一遍，然后将其拆分，并且将有

用的东西记在心里以便将来之用。我并没有必要和别人讲述我的想法，大部分时候我都很害羞，不会和别人提起，所以我花很多时间研究我自己的思维。从许多方面看，这个特点是从爸爸那里继承来的。不管他做什么工作，他总是能为其他事想出主意或者计划，能够将它们记下来，作出概要，不停的思考、发明。就像列奥纳多·达·芬奇(Leonardo da Vinci)一样。这看似很疯狂，可他总能在多年前就能画出近期才发明出的事物的样子。我总是开玩笑说，如果他当初申请了他的那些想法的专利，那他现在已经是亿万富翁了。可他对此并不在意。他对于目前的生活乐此不疲。

当时，我并不知道这个，可现在回过头去看，我才意识到我已经发现了自己的爱好。从我将勺子在汤碗里移动不到一英尺那一刻开始，我的整个人生就开始朝向一个方向。那之后，我所做的每一件事就是沿着这个方向拓展我的生命——发展我的精神力量并且成为一名表演者。我父母教导我要相信自己的能力，不管别人怎么想。他们承认我与别的孩子之间有些不同。

当我试着拿我的哥哥们做实验时，我年纪还非常小。我知道我的头脑里发生了一些变化，可我无法加以说明。我的直觉非常强烈，我只要看着某个人，就能够说出关于他的许多事，另外，在别人还没有开口之前，我就知道他会说什么。尤其是我的妈妈。我会叫我的哥哥们在头脑中想一些数字，我很多次都猜对了。刚开始，我只是试着猜1~10的数字，我即刻就发现了其中的奥妙之处：大部分人都会说7。那是一种心理学的分析过程。他们首先会排除1和10，因为你说的是“1~10之间”，接着，他们会排除数字5，因为它刚好在正中间。再接着，不知道什么原因，数字9也被排除开。因此，就只剩下2、3、4、6、7。接着大部分人都会选择7。有些人认为7是他们的幸运数字——7经常出现在各种与宗教有关的东西上，也经常出现在日常生活中，

像一周有七天，彩虹有七种颜色等。

我着实开始对人类思维以及我们思考和行为的方式和原因感兴趣。我经常思考这些问题。为什么人们会说7？我们就真的这么容易被预测吗？我决定看看自己是否能让人们说一个不同的数字，说一个我想的数字。我能够做到。我不确定我当时是怎么做到的。我看着某些人，然后想着一个数字，接下来他们就会说出那个数字。有时候我会集中精力想26……26……26……26……接着，那个人就会说26。或者有时候我看到某个人，就从他身上感觉到一个数字……像68。于是我就会说出68，而百分之九十的时候我都会说对。

这对于我来说非常令人激动，也万分值得，因为我能够让人们带着吃惊的表情看向我的方向。这使我有更多时间去解读，去练习。我会离我的朋友们和他们那些游戏远远的，同时，我看的书也越来越多，我能够读出任何能从人们的大脑中读出的信息。我被它深深吸引着，无法自拔。这一点都不像学校里的教科书，我很高兴置身其中，陶醉在这些书中，我为了查找信息，很自如地从书的中间跳到开头，再跳回来。这种对于知识的驾驭来自于内心最深处，而我则尽可能地探究它。

与此同时我经常练习集中我的思想。一些人告诉我说这种过度的集中是注意力不足过动症的前兆，表现为你可以集中注意在某个吸引你的东西身上长达几个小时，而将周围所有事抛诸脑后。我在读书，或者是集中注意力练习我惯做的“想一个数字”的游戏时，全然就是那个样子。而同时，我也正是通过那样开创了我如今在世界范围内的表演。“如果我要你想一个1~100的数字，你会想什么？”

我喜欢看到当我在做这一表演的时候，人们脸上的惊讶表情。我想你们也应该一样。查看请点击：
www.mindreaderbook.com/thinkofanumber



我已经花了很长时间和很大精力来进行我的猜数字游戏，因此我开始练习其他的技能。我会叫我的哥哥们在手中拿一个小小的物体，诸如银币、石头之类，然后我就来猜他们手中拿的是什么。大部分时候我也会猜对。你可以说我猜对的几率本来就是百分之五十，可当你做了十几二十次之后，情况就大不相同了。这个时候我还在练习怎样使表停留在一个具体的时间，然后影响某人，让他心里想着这个时刻。我的技艺变得越来越复杂，结合了不同的技巧，建立在我已经学会的技巧之上。

我还开始练习看着人们，努力看清他们在想什么，就像我猜他们手中所拿之物时一样。我会研究他们的面部表情和行动方式，然后以此分析他们头脑里想的是什么。那对于我来说就像是一道难题，我以此挑战。我想我开始注视人们是因为我很害羞。我的话并不多，可我观察入微，我能记住我所看到的東西，并且将其进行加工。而就在这时，我发现了一些非常奇妙的东西——我的这些技艺变成了我的“破冰船”。我不知道该怎样和别人搭话，甚至别人和我说话时，我都不知道接下来该说什么。有一种说法叫做“社交笨蛋”，我就是那样。可当我要在某人身上进行试验时，我们就融入进了社交层面，此时，我就像换了一个人似的——变成了表演者利奥。我的表演在代替我说话。

真正能锻炼我新技艺的唯一方法就是尽可能多的将它们表演出来，因此我不得不开始和其他人交流。事情就像这样发生：在学校或是在邻里间，我会在我为数不多的某位朋友身上进行试验，他们就会邀请其他人来捧场，过不久，我周围就会围满了人。不论什么时候，只要我运用我的精神技能，我都会成为关注的焦点。也许我除了说“你有表吗？”或者“想一个数字”之外，几乎没和任何人说过多余的话。这样，在某种程度上，我就能置身事外，观察我的观众们。他们希望

从我这里看到什么？每当我说了一些有趣的事，他们的反应是什么？我在头脑中记录着。我发现人们喜欢我的笑话和妙语，他们喜欢笑，于是我将这个方面增加到了我的表演中。

就这样，我一点一点地形成了一整套表演，一切浑然天成。它一直在我体内，伴随我左右——就像我爸爸说的那样，我有那样的基因——我只需要将它释放出来。因此当我同时练习精神技能和表演技能时，它们就同步增长，相辅相成。有时候我在想：假如我没有发现我的精神能力，我会怎样呢？我还会是那个害羞的男孩——观察着，注视着，思考着——吗？或者我表演者的一面会找另一处释放的出口吗？

在我的成长过程中，我一直很喜欢超人，我有所有关于超人的漫画书、玩具人和T恤。他是我的偶像。他还是——你可以问问我的女朋友，塔尔，她为我买了一枚超人戒指，我戴上后就从没摘下过。

超人的有趣之处在于他天生就是超人。在电影《杀死比尔2》(*Kill Bill 2*)中有一段关于这个超级英雄神话的精彩对话。其中说到，超人早晨醒来，他就是超人了。但他不得不变为他个性的另一面克拉克·肯特(Clark Kent)，以此与周遭的世界相适应。再看看蝙蝠侠和蜘蛛侠——他们醒来时只是布鲁斯·韦恩(Bruce Wayne)和彼特·帕克(Peter Parker)，所以不得不转变成超级英雄。

我一直很喜欢这个神话，而且经常将其与我自己的生活联系在一起。小时候，每当我表演时，都觉得自己是个超人，可是当我不在人前表演时，我就是另一个利奥——有一点害羞，对自己没信心。问题是，究竟哪一个才是真正的我？哪一个才是我的另一面？当我清早醒来时，是属于哪一个我呢？随着年龄的增长，我变得充满自信，我的职业和我的私人生活交织在一起，两者之间的界限也变得模糊。而我总是偏爱超人的一面。

长到十三岁左右，我已经变得有足够的自信在派对、酒吧和成人仪式上为朋友们献演。我们还经常去以色列露一手，在那里，人们会在客厅里举行由三十到五十人参加的表演或是演讲。他们无一不是“娱乐的”：一名占星家，演讲家——我！那不再只是一个我在校园内展示一些技巧的问题了。我如今已有了一整套演出，拥有真正的表演和真正的观众。我能够说出他们在想哪一个数字，能够猜出他们哪只手里拿着东西，能够使表停下，诸如此类的事。人们对我的表演印象深刻，可对我来说，重要的是你能够享受整个表演的过程，并且在他们离开时感受到正能量。我的问题是演出只有一个小时，可是他们不让我走下舞台。我总是在舞台上留了又留，表演一些新的技艺。后来，我请了一位经纪人后，他对我说，你应该让你的观众们保持意犹未尽的状态。我的第一场表演是为孩子们表演，当时我得了 100 谢克尔（shekels）的演出费，大约合 30 美元左右。那时我 13 岁，我感到非常骄傲。

我变成了一个出名的有着特殊能力的孩子，我从熟悉的人中进行了不少表演。可我决定是时候发展更广阔的观众群了。这样一来，我就得打响我的名声，我也知道前路艰辛，因此我开始推销我自己。我准备好了两种不同的方法。

一种是到海法（Haifa）的小餐馆和饭店里去免费表演。出现在一大群陌生人或者是一对正在约会的情侣面前需要很大的胆量，可是我会穿上我最好的夹克，梳好我的头发，深呼吸，然后微笑着向他们走进。通常我都会表现得非常自信而有礼貌。我所学到的花招之一就是永远不要留给观众说“不”的机会。我不会说：“您想观看一些非常奇妙的表演吗？”——如果你这样问的话，用餐者就会说“不，谢谢”，然后继续他们的对话——而我会说：“让我给你们带来一场奇妙的表演。”然后我就开始猜他们所想的数字，或者我会让一只勺子

或一个杯子移动或者弯曲。这样，用餐者的回应就很热烈。别桌的人们也会转过头来，看他们为何会有这样的反应，然后也会希望我接下来去他们那桌表演。

我在餐馆的表演产生了我所谓的“双重现实”效应。这也是我沿用至今的方法。刚开始，餐馆的老板偶尔认为是其中某位客人邀请我来表演的，而用餐者们又会认为是餐馆老板邀请我来表演的。我会在一些餐桌上进行持续几分钟的表演，给人们带来欢乐，逗他们发笑，使他们放松，然后我就会留下我新印的名片，希望有人看见我，邀请我在正式的派对或者成人礼上表演。我通过这样的方式招来了一些大生意。

我的其他推销技术就是送信给一些在海法的，并且可能有兴趣请我表演的公司。我想与众不同，所以信纸和信封都是黑色的，我还在信封上印着“**不要拆开这封信**”的字样。当然，信封是打开的——作为人类思想的研究者，我知道应该这样写——在信封内是一张我的自恋的照片，上面写着“我就知道你抵制不住诱惑”，接着是一些关于我的演出的信息。人们喜欢笑。他们喜欢娱乐，他们很喜欢在日中欣赏愉快的闹剧。自从送出那些信后，我接到了许多电话。

有时，我在学校通过运用我日渐增长的技能，赢得老师的赞扬。到我进入高中那个时候，我看起来不再害羞了。我忽然在班上变得很健谈。我最擅长的学科是科学和数学——有着具体答案的学科——而在这些学科上，我总是能得到一大堆“优”。而我得“良”的科目就是一些答案抽象的科目，诸如圣经课、文学和历史。对于这些科目，我的答案永远不是老师想听到的。老师会说诗人写这些诗句是为了表达对母亲的柏拉图式的爱，可我总是不这么认为，我总会给出不同的解释——而这个解释就会让老师给我“良”。然而，我成功提高了我的《圣经》课成绩，因为我猜对了老师在圣经课上会指出哪些地方，

还有我的体育老师也给我打了较高的分，因为我预测到了学校篮球比赛的结果。拥有这些能力真是非常有用。十五年后，我仍然使用这些技能。看看这则摘自《纽约邮报》（*New York Post*）2011年7月29日新闻：“于星期三晚间在红牛竞技场举行的美国足球大联盟全明星赛期间，精神主义者利奥·苏查德带来了他神奇的表演，以此为我们助阵。在比赛进行前，苏查德准确无误地预测出了前半场的比分，以及哪位球员会得分，甚至预测出他们会在什么时候得分。”这听起来熟悉吗？

观看完整的难以置信的预测请点击链接：
WWW.MINDREADERKOOK.COM/SOCCER



我最喜欢的老师是数学老师。我打心里尊重他，因为他找到了一个保证我乖乖合作的方法。在每节课结束前他都会留给我几分钟时间，让我在讲台前表演——只要我表演的内容和数学有关。作为交换，他希望我不要在课堂上打岔。我对他的提议甚是满意，这能帮助我每天都集中精力为某一群观众带来不同的表演。我通过这种方式扩展并且检测我的技能。那么，我是靠什么技艺来逗我数学班的同学们开心的呢？我会在一张纸上写一个数字，不让大家知道那个数字是什么。然后我会叫老师想一个数学公式。任意一个数学公式。不管他想的是什么公式，该公式的答案都是我写在纸上的数字。每一次看到他脸上惊讶的表情，我都乐开了花。我常常突破极限。我在一张纸上写一个数字，然后用信封将纸装好，再把信封交给他，说：“想一个数字。可先不要告诉我。也不要打开信封。”几天后，我就会问他数字想好没有。他说想好了，然后打开信封。当然，他所想的数字就是我在信封内的纸上写下的数字。每一次他都差点被弄得目瞪口呆，因为他一

般都会在头脑里想两、三个数字，接下来他就会改变注意，可就算这样，他写下的数字还是和信封里的数字一样。有时候我也会倒过来，我在纸上写下一个公式，也不让任何人看到。然后让老师想一个数字。而他想的数字也正是我写下的公式的答案。无一例外。

此外，就数学而言；我这儿有一个简单的谜题。假设巧克力和口香糖一共 1.10 美元，而巧克力的价格比口香糖多 1.00 美元，那么口香糖的价格是多少？

你也许会想 10 美分对吗？这你就上当了吧。除非你看错题了。答案是 5 美分。很快你就会发现为什么有这么多人猜错这个谜题，而不止你一个。

前些天，我去拜访了我的数学老师，他给我讲了一些很有趣的事。他已经当了四十多年的老师了，也已经教过许许多多学生。可他遇到过的班上学生中只有少部分人确切地知道自己将会过什么样的人生。而我就是那少部分人之一。在我上高中时他就知道，不管我得多少分，不管我上什么学校，不管我学习什么科目，都没有关系，结果都是一样，因为我有自己的爱好和梦想。我有追求的目标。听到他如此说，我感到非常振奋。

高中毕业后，我加入了以色列国防军。在以色列，法律规定要服三年兵役。你将远离家乡，肩负着使命——有了这样的经历，你就成为一个负责之人。那是一次非常不错的经历。我在军营里的那段时间都一直在表演，作为一名前线士兵，进行一些非正式的演出。我也还肩负着另外一些责任，而其间我的精神力量也能找到用武之地。可你知道，关于那些，我是不能说的，要不然，我就会杀了你。接着，当我离开军队时，我就开始一步一步实现我成为世界顶级精神主义者的目标。

我请了一位经纪人，我们一起艰难地寻找演出机会。我抓住一切

场合表演，不管场地有多么小，有时候，甚至是免费演出。我想打出我的名声。我在以色列的娱乐圈子里进行表演——在成人礼上，在私人派对上，或是在公司集会上——此外，我还一点一点地得到了更多在不同国家的表演机会。我从不拒绝表演。我发了疯似的工作。

一晚，在以色列，我被邀请到一个私人派对上表演，当时，我面前聚集了一堆人。此次表演也没什么特别之处——我曾在许多这类派对上表演过——可是，在这次表演中，有人问了我一个问题，这个问题使我的人生发生了巨大的转变。

举办派对的主人拥有一个大型的电信公司，他将要推出一款新的手机。这是他的一项新产品，他希望它能在手机市场掀起一阵大浪。派对将要结束时，他走向我，向我介绍了这一款高品质、新一代的手机。接着，他的话让我大吃一惊，他问我能不能在国际贸易展览上帮他推销这款手机。我的第一反应是：我之前从没做过这样的事，也不知道他希望我达到什么样的效果，更不知道自己是否能做到他所希望的。当然，我还是同意了，我绝对是想要加入其中的。于是，那晚，当我回到家时我就在想，我卷入了怎样的事情中啊？我的担心来自四面八方。假如这种新的角色让我远离了现场表演和电视节目——这些我以为会是我事业方向的表演——该怎么办？这样的节目能够受到欢迎吗？要是我真的不能找到促销手机的好方法呢？我之前只做过娱乐表演，并没有做过促销表演。

我抑制住内心的惊慌，将问题“我怎么会答应去做这个？”改成“我怎样才能为这次表演做最好的准备？”接着，我又增加了一个问题“我该怎样将这样的贸易展览变成我事业的一部分呢？”

之后，我尽可能地学习有关电信行业的东西，从与我合作的公司到他们的竞争对手，一一进行了解。我读了许多关于市场和营销的书籍。我甚至还参加了一次海外贸易集会，去看会议是怎样进行的，从

中参悟出我在表演中需要怎样做。

最后，表演的日期到了。舞台早已布置好。我站在两千多人面前。那是我最大型的演出之一：出场时来一阵短暂的笑段后，我随意邀请十位观众拿着他们的手机上台。我一个接一个地邀请他们给家人或是朋友打电话。他们大多数的电话都没有打通。他们的电话接不通——他们说不在服务区。只有几个人成功地打通了电话，我把他们聚集在舞台边。“你们使用的是什么电话？”我问他们所有人，一个接一个地问。当然，那些成功了打通了电话的人使用的正是我为其宣传的那家公司的产品。广大观众无不拍手叫好。我甚至不必在推销语中加入别的话语：我所要表达的信息都已被观众全盘接收。

自从第一次商业演出后，我又在全世界进行了很多场此类演出。我的方法就是为委托人的产品想出一些象征物，以便他们的产品能被观众们记住。对于惠普公司的激光打印机，我想出了用思维打印来代替思维解读的办法。对于宝马汽车公司，我蒙着眼开着一辆银色的E250，屏幕上还打着巨幅标语“你完全可以信赖宝马，闭着眼睛开它”。我将我的能力与这些产品交织在一起。

我也曾经有蒙着眼睛驾驶我朋友的保时捷（Porsche）的经历，你可以从这里看到我这位朋友是多么的紧张：
WWW.MINDREADERBOOK.COM/PORSCHE



几年前的一天，我接到一通来自一位电视节目制片人的电话。他们在商业娱乐信息上听说过我。他们希望我以参赛者的身份参加一档新办的真人秀节目，该节目名叫《继承人》（*The Successor*），它将会在以色列和其他几个国家内播出，并且由著名的以色列灵媒兼表演者尤里·盖勒（Uri Geller）主持。该节目的目的在于让尤里选出

下一任伟大的精神主义者，也就是所谓的他的继承人。自20世纪70年代，尤里凭借他超凡的能力，诸如把勺子弄弯、让钟表停在某一时刻，或者使用奇异的通灵术等，赢得了享誉国际的名声。他曾为名人和商界领头人出主意，曾帮助公司找到石油，他是第一个真正的信息娱乐者。同时，还有众多怀疑人士不惜耗时费力地想要证明他是骗子，这也是他声名远播的一个因素。我立刻就同意了此番邀请。

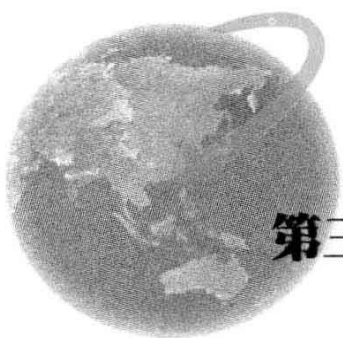
参加比赛的一共有9名精神主义者，大家都想获得继承者的头衔，在长达十二周的时间内，我们都要使用我们的技能，进行一些离奇古怪的、使人着迷的表演，我们都希望能赢得尤里、众位裁判、场内观众以及同样有投票权的场外观众的垂青。那真是一次非凡而欢乐的经历。所有的精神主义者们都相互认识，因此这个过程中笑声成片，正能量密布。

我在直播的电视节目中受益匪浅。被摄像机追踪的额外压力和在对派对上对着观众表演的压力并没有多大区别。作为一名精神主义者，同时作为一名表演者，你必须时刻保持警惕。必要的时候，你还要准备好无限制地、自发地变幻着表演。想着观众们在他们的家里看你表演，这非常有趣。这迫使我在注重将表演呈现给现场观众的同时，还要注意使我的表演对那些看不见的观众同样具有吸引力。

在节目的最后，主持人宣布我获胜，成为了“继承人”。三分之二的观众都选择了我。尤里·盖勒甚至说：“我曾让大本钟（Big Ben）停下两次，可你让我吃惊之处远超于此。”这是我人生中一个非常重要的时刻。我在以色列和欧洲已经小有名气，尤其是以色列。通过在电视上表演，我已经走进了千家万户，顷刻之间，我出门就必须得带墨镜了。真是不可思议。

许多人认为《继承人》是我人生中一次千载难逢的机会，可我并不这么认为。它让更多人看到了我之前所作出的辛苦努力。媒体对于

我获胜的关注热切一时，此次获胜也让我接到更多电话，得到更多表演机会，可这结束后，我又回到了之前所做的工作中——努力成为世界上最出色的精神主义者。



第三章

思维的力量——你思，故我在

纽约，2011

我叫艾米（Amy）在脑中想一个人，男女都可以，只要是不认识的就行。想一个不在我出版商的办公室参加会议的人。我们一群人齐聚这里，所有的目光都聚集在艾米身上。她简单地点点头。她看上去很平静，却充满了自信。她立刻想起了一个人。我能从她脸上的表情看出她已经有了人选，她并没有犹豫，也没有改变主意。“是一名女子。”我说。她微笑着点头。我认真地看着她的脸和她的眼睛，悄无声息地向她靠近。“她的名字中有五个字母。”她再一次点头微笑。她非常有恻隐之心，她希望我猜中。她的思维是敞开的——这让我更容易猜中。“这间屋子里有人认识她吗？”她摇了摇头。我手里拿着一支笔和一张卡片，开始写字。我写下了“N”和“I”两个字母。“她和你非常亲近吗？”我说。这根本就不算一个问题。我知道她在艾米的思维中运转。我写好了——我写下了一个由五个字母组成的单词，那是一个名字。我拿着卡片在屋子里展示，可是我不让艾米看见。TANIA（坦尼亚）。在场的所有人都是先看了卡片上的名字，再看向艾米，坐在第二排的人们还探出头来看艾米的脸。他们想知道艾米所想的的名字是否和我写的一样。“好了，艾米，”我问，“你起的名字是什么”

呢？”全场顿然鸦雀无声——她总能抓住恰当的时机回答。“Tania，”她说。所有人都倒抽一口气。我给她看卡片上写的名字。“她是我最好的朋友，”艾米说，“她就是那样拼她的名字。她把倒数第二个字母拼成‘I’而不是‘Y’。这样一来就很清楚了，因为她就是这样想她朋友的名字，我在她头脑中看到的名字也是这样。大家都兴奋不已，纷纷议论起来。我是怎样做到的？我怎么能进入艾米的头脑，并且将那个名字读出来？

我曾解读过成千上万人的思维，也能说出成千上万个他们的朋友、初恋情人以及启蒙老师的名字。我喜欢解读思维，它清楚地表明我所做之事的本质和思维的力量。从一个思维到另一个思维。真是酷极了，这让人们稍停片刻，以思考思维的奇妙。不仅我的思维奇妙，艾米的思维也很奇妙。她能够在头脑里呈现出她朋友的形象，即便她的朋友远在场外。那是一个非常复杂的过程。不仅如此，她还能在我回答我的问题时将她朋友的形象在头脑中持久保存。此外，也许同时还有成千上万道其他思绪匆匆闪过她的头脑：要是利奥没有猜对怎么办？我在想坦尼亚现在正在做什么，要是我头脑中的所有事都被利奥知道怎么办？最奇妙的就是屋子里的所有人都同样能做到这些事。

就拿读这本书来说。看着那些组成单词的符号渐渐地你的头脑中形成旋风，那是在你将那些符号转化成有意思的单词或句子之前。而反过来，你将那些符号转化后，当你融入智力和你的情感时，又会引发你头脑中的其他关联。更别说你还在听街道上的车辆声，还在回忆你哥哥的生日，同时还意识到自己饿了，还要计算着也许是时候立即投入工作了。你在读那个句子时这一切同时发生。思维真是一种了不起的东西。

我们都知道我们拥有五种感官：视觉、嗅觉、味觉、触觉和听觉。我还记得小时候就开始学这些。我们的感官加工周围的信息，让我们

觉察到周围的世界。猜猜看？其实并不是那么简单。科学家们目前认为我们还有其他感官，其他获取外界信息的途径。你知道你是怎么骑自行车的吗？是靠你的平衡感来骑的。是什么让你在寒冷的天气戴上手套？是你对气温的感觉。这种感觉还会让你不要触碰烧红的铁。我小时候就经常使用这种感觉。我们还有其他感觉，那些感觉能帮助我们察觉到疼痛，或者分辨轻重。接下来，还有对时间和方向的感觉——尽管我知道许多人也许一种都不具备。

对于我来说，还有另外一种非常非常有趣的感官。那就是众所周知的“第六感”。我指的是什么呢？对于我来说，这种感觉意味着，通过我的思维来观察世界，使用这种感官，再搭配上其他感官，以此靠一种特殊的方法来观察和理解事物。我相信我们通过注意，创造了一种在我们之间延伸的知觉领域。我们中的一些人对于这些领域更为敏感，或者说我们能够更加高度地集中注意力。人们一直问我是否具有超自然的能力——我没有。尽管我在表演中使用“超自然”这个词，可我无论怎样也不认为我的技能是非自然的。我并没有说我有特异功能或是能预知未来，而是说我有某种“技能”或者“能力”，而且我相信每个人都拥有它们。我们使用思维的方法各不相同。对于我来说，那是一个这样的问题：我自小就发现自己有着以不同方式运用思维的天赋。那全靠集中注意，我是指真真正正地将注意集中到事物上。你可以让一只勺子弯曲或移动，或者解读某人的思维。你就要集中注意，要进行练习。另外，如你所知，我也经过了大量的练习。

南非高尔夫球手盖瑞·普莱尔（Gary Player）曾作出一次完美的击球——在三百码之外将球击进，这可是一个著名的时刻，彼时，称赞与怀疑之声在人群中翻腾，一位观众叫出来“真是幸运的击球！”而盖瑞对此作出的回应是：“没错。可是，有趣的是，我越是努力练习，就变得越幸运。”

怎样集中注意

聚焦思维就是将其分离出来，以便我们能清楚地思考。孩子们进入高度集中状态较容易一些，因为他们不用去担心发生在此时此地以外的事。而另一方面，大人们通常都没有全神贯注，因为他们分心了——而且没有意识到自己分心。学会问你自己：“此刻我在想些什么？”也许你在想你要给谁打电话，而这使你不能集中注意。如果可以，立刻阻止自己分心。或是将他们列出来，稍后处理，以此让你的思维暂且放松，你也就能运用你所有的大脑能量来完成你当前的任务。

从前有一位盲人艺术家，名叫约翰·布兰布利特（John Bramblitt），他在失明后，通过感受不同颜色画作的不同质感学习作画。他的触感简直到了出神入化的地步，因此他画的肖像栩栩如生——即便画的是他从未见过的人。多么不可思议，对吧？还有盲人能骑着山地自行车穿过森林小径，因为他们学会了运用回声定位法四处走动。从未听过乐声的聋人作曲家也能够创造出最美妙的交响曲。洞察世界的方法有千万种。那为什么听到有人能解读思维或是能使用精神力量弄弯银器，人们会感到如此惊讶呢？

思维是一种了不起的东西。

我的演出名叫超自然表演。演出的名称不解自明。表演旨在钻研超自然力量和那些涉及第六感的五种感官之外的领域。同样重要的是，该表演纯属娱乐。我的目标是每一次表演都为观众们带来积极振奋的经历。

我已经通过对比激光光束和手电筒光束的不同，描述过我使用思维的方法。在打篮球时，我之于迈克尔·乔丹（Michael Jordan），

就如手电筒之于激光。那弹吉他呢？这个嘛，我可能比手电筒稍好一点，可也不能与激光相比。我们继续说，可是你已经知道大概了。我知道，或许你在许多方面很有天赋，或许已接近“激光”水平，不过，我们暂且不提那些。

以下是我能用思维做到的事情：

- 读出你脑中所想的 1-100 间的数字
- 读出你初恋的名字
- 读出你启蒙老师的名字
- 读书你的出生星位图和出生日期
- 读出你为未出生的孩子取的名字
- 把你手中的硬币、勺子或是针弄弯
- 将酒杯的柄脚弄弯
- 让你的眼镜悬在空中
- 讲出一个只有你自己知道的故事
- 在你和其他人之间进行能量转移
- 在根本没人碰你的情况下让你感觉有人在碰你
- 让你任意从书中成百上千个词中选择一个，然后预测你会选哪一个
- 预测我明天问你时你会说出的数字
- 将棒球运动员的动作打乱
- 每一次玩牌都会赢

以下是我不能做的事：

- 猜中彩票——因为它已经被机器算好了（尽管我走近也猜不

到)

- 解读任意走过的陌生人的思维
- 坐在餐桌对面读出你所有的思想
- 寻找走失的人——尽管我希望我可以做到
- 治愈疾病（事实上，我可以和死人说话——可他们从不回应我！）
- 走人行道时不会掉进坑里
- 增加体重，即便我尝试过
- 在维加斯赌博

我在所作的不同技艺表演中运用我精神技能的不同方面，并且将它们与我一路从心理学上习得的技术结合在一起。对于思维解读，我会整体地打量一个人和解读他的思维，我凭借肢体语言和眼神转动等线索，开辟我思考的进程，使我更清楚地将注意力集中到那个人所想的具体名字和意象上。

当我给你机会想一件事，不管它是一个一到一百的数字，还是从书架上成千上万本书中随机抽取的一本书中的单词，我都会提前写下你所选择的东西。这看似我在作预测。从某种程度上说我的确是在预测，可那是一种公开的预测。问题是“当思维还没进展到那里时，有可能读出它吗？”短暂的时间内，这个问题会缠绕在你脑中。我怎么能预测出一个你还没有想到的数字呢？关于抽取书中的单词也是一样。你还没有选择好要从哪一本书中抽取，我又怎么知道你会选哪个词呢？可是事实是你之所以选择那个数字或单词是我让你选它的。我诱导你，影响你。我蹿入你思维的进程中，并且将那个单词或数字植入你的思想中。很奇妙吧？



伦敦，2009

有时候，我会在解读思维的同时，稍微进行诱导。两者之间的界限非常模糊。在河边一座改装的旧仓库里举行的员工聚会上，我叫彭妮（Penny）走出仓库，并在头脑中想一个时刻。任何一个时刻都可以，随她怎么想。她出去后，我让一位年轻人——彼特（Peter），转动他手表上的发条，前后旋转，并且在任意时刻停下。在这个过程中，手表的表面都被遮住，以至没有人（包括彼特在内）能够看到停下时的时刻。

接着，我叫彭妮进来。“你想好时刻了吗？”我问她。“想好了。”她说。“那个时刻对你来说有什么特殊意义吗，还是只是随便一想？”“有特殊意义的。”她激动地点着头说。接着，我叫她在头脑中将她所想的时刻描绘在一个时钟上。“可以想象在大本钟上，也可以是其他大钟。”这样一来，她就会将她脑中的时刻看成一个模拟表盘而不是数字。这样我就更容易感觉到了。我在卡片上写下那个时刻，将卡片藏起来。我注视着彭妮。她的脸上洋溢着激情。“请说出你想的那个时刻。”“7:55，”她说，“那是我出生的时刻。”“真是太巧了，因为我写在卡片上的时刻也是7:55，”我说着把卡片展示给大家看。彭妮惊呆了。她简直不敢相信。

“真是太不可思议了。”几排之外有人在说。仓库里的每一个人都躁动起来，因为我竟能解读彭妮的思想，并且在她脑中挖掘如此私人的时刻。

“可是，请等一下，”我说，“好戏还在后头呢。你们还记得我叫彼特扭动他手表上的发条，然后选择一个时刻停下来吧？大家都还没有看到那个时刻呢？”众人都点头，期望着那个时刻被公开。“好啦，彼特，请看看你的表，然后

告诉我们上面的时间。”

他抬起手看表。“7:55。”他说。只见他摇着头，一幅震惊的模样。“简直让人难以置信。”有人喊出来。观众们爆发出一阵掌声。

神奇吧？可这还包含了另外一个层次。我要开始问你了。彭妮在外面时，我读到她的思想，并且同时使手表停在她所想的时刻了吗？或者，我首先使表停在7:55，然后再诱导彭妮想那个时刻？此外，假如是我诱导她，我又怎么知道让她想一个对她来说具有此般情感意义的时刻呢？那可是她出生的时刻，是巧合吗？我可不这么认为。我不相信巧合。那是思维的融合。我之前曾做过这样的事，曾叫人们想一个数字。我将一个数字植入他们的头脑中，接着他们就会说他们想到的就是那个数字，因为那个数字和他们有着某种特殊关联。一个女人告诉我她想的数字是91，因为她的祖父前一天刚满91岁。事实上，我在还没有叫她想数字之前就写下了那个数字。上天注定你要这样想，对吗？

我之前提到过我精神技能的另外一个方面——能够转移正能量，或者“气”（chi energy）。那是一种结合了身体、思想和精神的重要能量形式，我创造了这种形式，并且用它来控制我使用思维。它要求极度聚焦我的思想来进行能量的集中和输送——致使能有足够的能量来让眼镜悬浮在空中，来把某人手中的勺子和硬币弄弯，或者让钟表停下来。又或者将能量从一个人身上转移到另一个人身上。这种精神主义非常有趣，因为在这个过程中，可以清楚地看到我的思想操纵头脑以外的东西，并且凸出身体之外，以一种物理的方式将其展现出来。那是凌驾于纯粹物质之上的意识。

因此，作为一名精神主义者，我就是靠读心、诱导和“气”能量等因素来使用我的思维。那是对“你是怎么做到的？”这个问题的最根本的回答。就相当于以某些非常特殊的方法来使用思维的力量。我会在接下来的章节中进行深入说明，并且打开一扇机密世界的大门，使你能够运用这些机密。我确实相信人人都可以提升他们的精神力量——也许达不到成为精神主义者的程度——却足够缩小手电筒与激光的差距。

你也许会认为我喜欢用我的思维来做任何事，也许会想我的思维是怎样运作的。我将所有我能解读的东西视为我工作的一部分，包括对我们大脑的机制、思维进程以及我们对思维方式的认识的解读。

意识控制物质，这是一种非常有意思的观点，尤其是当我们想到弄弯铁器，或是让物体在空中悬浮等事项时。可是，倘若我告诉你，我们一直都在印证着这个观点，你会怎么想呢？暂且想一下安慰剂效应（placebo effect）。我们都曾听说过一些医学研究，研究表明，实际上，许多病人接受的治疗都对他们的身体没有任何帮助，也根本不可能治好他们。可重要的是，病人们被告知治疗能够改善他们的身体状况，因此他们也相信了。在这个例子中，意识就起了控制作用。它起到了帮助身体康复的作用。这就是意识控制物质。

德国进行了一项研究：让人们坐在电动轮椅上，将轮椅快速旋转。在轮椅转动前，将一种甘草味的薄饼交给其中一些人，让他们吃下去，并且告诉他们“这能防止你恶心反胃”。转完轮椅后，在问他们感觉怎么样，他们都感觉比那些没有吃薄饼的人好很多。那种甘草味的薄饼其实就是一种糖果，可一旦他们的头脑接受到那样的信息，让他们知道自己已经

服食了特殊的药物，他们的大脑就会传出信号，激活他们身体本身的调解功能。所以他们就不会感到恶心了。很玄乎，不是吗？

要是我告诉你，你这一天会过得非常愉快，你就会过得好，只因为你的大脑会接收到这个信息并且内化这种期待。要是我告诉你，你将会面临毕生最糟糕的一天，那么，相信我，这一天你一定过得非常糟。你可能会淋雨，开会迟到，会失去本可到手的顾客——而且还会遇到最糟的情况，被男朋友或女朋友甩了。那些还可能只是一上午发生的事。你就可想而知了。不仅因为我是一名读心者，我要说服你相信这是真的。这是皮革马利翁效应（Pygmalion effect），是一种自然会实现的预言——甚至还有科学数据来支撑这种观点。

在一项非正式的研究中，一名教师将班上九岁大的学生们按照眼睛的颜色分成两组，并且对一组说，他们比另一个小组聪明，更有可能取得成功。他们享有特权，而且老师和他们说话的口吻也比“差等”小组积极。结果，在那天中，“优等”小组的功课好了很多，而“差等”小组表现得非常糟糕。几天后，两个小组被倒过来。结果，在那天的数学和拼写测验中新的“优等”小组（也就是之前的“差等”小组）测验效果非常好，而新的“差等”小组（也就是之前的“优等”小组）则表现得非常差——这仅仅是基于暗示和该暗示的思维进程。

潜意识的暗箱操作

从我们醒来的那一刻开始，意识就在我们不知情的情况下发挥作用，并开始进行我们探索自身世界的多重任务。我们已经掌握了各种各样的捷径和自动反应来处理一些我们不必多想的事情——这些小细节非常自然，就像是呼吸；就像当你闻到厨房里传出的香味，就知道第一杯咖啡已经准备好了——因此我们可以集中意识在早上的生活与工作的交替上或者集中在健身房的跑步机上。我们一直都在通过我们的感官观察世界，并且在将注意力集中在内部事物上的同时，也作用于或者反应在内部事物上——昨晚，你的女朋友说她工作到很晚，那是什么意思呢？你想看的那部新电影叫什么名字？我们的有意识忙得不可开交。于是，产生了潜意识。大部分时候，我们都没有意识到我们的潜意识，可是它们却在我们精神进程中占了很大分量。即便我们不知道它们扮演着什么角色，它们也始终在发挥作用。

你想看看你的潜意识是怎样运作的吗？想象一下，早上你奇迹般地提前出门，并且在上班之前有时间去杂货店转转。你想买些谷物，于是走到放谷物的通道处，看到架子上摆满了一盒盒、一袋袋打满品牌和标语的谷物。你一排看过去，发现一种之前从未买过的产品，可是你确定它很好吃。而且是无公害食品。那是一种松脆的巧克力豆。你不知道自己为什么想买它，可似乎那就是正确的选择，甚至是一种熟悉的选择。于是你买下了那种谷物，然后走下楼梯前往地铁站。你通常都是边跑下那些混凝土楼阶，眼耳却注意着地铁是否到了。可今天你来得很早。因此你慢悠悠地走下楼梯，也不担心赶不上地铁，并且边走边看一些你平时都不会去留心的细节：前方墙上裂开的瓷砖，售票窗口新刷的蓝色漆画和你正前方松脆巧克力豆的广告海报。美味——又健康。之前的那些早上，你都是匆匆赶路，来不及看这些海

报。可是你的潜意识记住了它们，并且作用于它们——在你不自觉的情况下。可你包里装巧克力豆的盒子见证了这一切。这就是广告商们争相用潜意识思想来炮轰我们意识的原因。

人们曾问我，是不是在表演中使用潜意识思想来帮助我进行思维解读。比如说将数字 38 写在观众席上的每一个座位后面，然后让某人想一个 1 ~ 100 之间的数字——他们就会猜是 38。可那确实不是我使用思维力量的方法。我将我的技能打磨得非常细微，以至于用一种极微妙的下意识手段使用它，可它并不像巧克力豆打广告那样让人有迹可循。现在，要是我将数字 38 写在观众们的座位上，那么我能影响某个人，让他不说那个数字吗？这才是我更感兴趣的问题。

你想和我玩一个游戏吗，让我们进入你潜意识的世界？我要让你想两个简单的几何图形，一个包含在另一个之中，可先不要告诉我你想的是什么。首先仔细看我给你的指点。准备好了吗？

选择是一件非常私人的事。

我要你坐下

然后放松

冷静地想想你的选择。

深呼吸，吸气，呼气

现在你的脑中一片空白，集中精神

在脑中想象一张空白的油布

现在，我要你想象两个简单的几何

图形，它们一个

包含在另一个之中

在你意识的深处

将你头脑中的一切杂念清除

想着这些形状

从你的头脑中裂开，一个

包含在另一个之中

想象着它们

记着它们

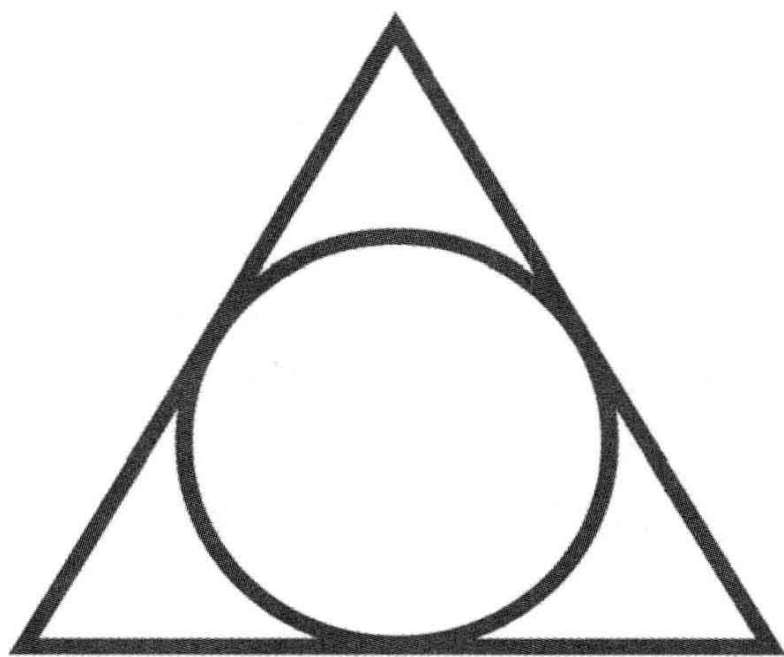
几何性的

线条和它们强大的

能量

现在，在头脑中保持着那个形状。你想的是哪两个图形？

要是你和百分之八十的人一样——将意识向一些微妙的潜意识引导敞开——那么你想象的就是以下画面：



好了，现在回过头去看以上每个句子的第一个字母（CIRCLE INSIDE TRIANGLE：意思是三角形里面有圆形）。有趣吧？假如你没有选择这种图形组合，别担心。很快你就会知道我不是在和你玩扑克牌了！

让你的思维转起来

那么，我们了不起的大脑还能做些什么呢？看下面几句话：

剑桥大学（Cambridge University）的研究表明，句子中词语字母顺序并不重要，唯一重要的是每个句子的词语第一个和词语最后面的位置正确。剩下的词语顺序可以乱排，即便这样，你完全可以读懂它。因为人的大脑不会去读每一个词语，而是从句子整体上去读。（译者注：原文每个单词中字母的顺序是打乱的，以此说明此段所要表达的意思）

你要读懂它，没有任何问题。虽然结果表明以上信息不完全正确（你可以在这里看到整个报导 <http://www.mrc-cbu.cam.ac.uk/people/matt.davis/Cmabrigde/>），可是我们的大脑竟可以完全辨认出那些句子，这让我为之一震。我们的大脑能赋予没有意义的事物一定含义。它们喜欢在事物之上进行逻辑推理。

想挑战一下吗？看看你的大脑是否有能力读出下面一段我收到的邮件内容。也许，你越读到最后，就会发现越容易。

F1gur471v31y 5p34k1ng

7H15 M3554G3 53RV35 70 PR0V3
HOW OUR M1ND5 C4N DO 4M4Z1NG
7H1NG5!

1MPR3551V3 7H1NGS!

1N 7H3 B3G1NN1NG I7 WA5 H4RD BU7
NOW, ON 7H15 LIN3 YOUR M1ND 1S
R34D1NG 17 4U70M471C4LLY
W17HOU7 3V3N 7H1NK1NG 4BOU7 17.
B3 H4PPY, ONLY C3R741N P30PL3 C4N
R3AD 7H15!

(这段话应当读成：

Figuratively speaking

This message serves to prove

How our minds can do amazing

Things !

Impressive things !

In the beginning it was hard but

Now, on this line your mind is

Reading it automatically

Without even thinking about it

Be happy, only certain people can

Read this !

大意是：我们的意识可以取得惊人的成绩，能够自动识别这段话上的单词，且只有特定的人才能办到这一点。）

许多时候，我们的大脑运用思维捷径，因此它们不必费力思考，也不用加工每一点投向它们的微小信息。我们接受到信息，并且根据我们在生活经历中已知的东西，得出结论。大部分时候这样都行之有效。我们一看到桌子旁有一种四条腿的家具，就知道这是凳子，甚至不必去分析各种细枝末节，来验证它是真的。我们只需瞥一眼，而我们的大脑则将剩下的信息读出来。我们跟随着生活的节奏继续前行。可有时我们的大脑会走一条完全将我们带上错误方向的捷径，从而导致出其不意的结果。

在脑中保留着这个想法，让我花几分钟时间来解读你的思想。翻到书中间的彩色插图。

接下来，看下面这句话：

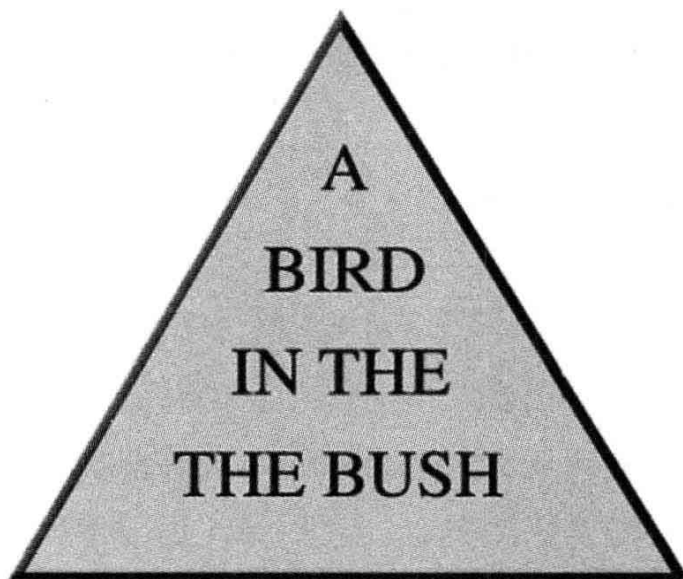
WONDERS OF PERCEPTION

我们读起来很容易，是吗？意识的奇迹。基于我们的知识和过去的经验，我们的大脑能够填满未知的空白，然后将剩下的单词找出来。真让人大开眼界。

就算除开错误的情况。这些特殊的捷径也没给我们带来多大好处。看下面几个字。

WQNDFBS QE PFBCFPTLQN

以下还有另一种情况：



大声读出这句话。再读一遍。现在又慢慢地读，确保每个字后都停顿一下。啊哈！你看到了吧，你读第一圈的时候读漏了第二个“这”，因为你的大脑察觉到这个字很熟悉，于是由着性子将其省略了。见自己竟然能把它遗漏，难以置信吧？

接下来，再数一数这句话中所包含的“F”的个数。

Finished files are the result
of years of scientific study
combined with the experience
of years...

怎么样？你数的结果是三还是四？要是我告诉里这里面有六个“F”，你相信吗？再数一遍。有的人要数三四遍才能全部数出来。我们的大脑并没有记住单词“of”中的“f”，因为它是一个再平常不过的单词。我们干脆快速略过它，而我们的大脑也自顾将其忽略。

于是，你就会发现，事实会和我们的的大脑耍花样，让我们退回去，说“等一等”。这次，让我集中思想，认真想。这一次，首先集中你的思想，再试一试你是否能读出这个句子：

我喜欢这这春天的巴黎。

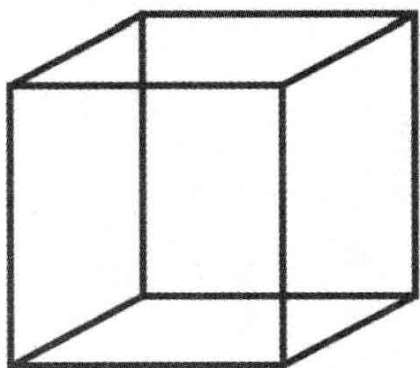
我们的大脑看似经常出错，可实际上是因为不计其数的事往大脑里边钻，因此它不得不依靠这些捷径。我们并没有时间来复查进入我们脑中的每一则细微信息。大部分时候，这些捷径都起到了作用。可是，有时候，我们需要更加留心，更加关注周围发生的事，从而在生活中降低我们大脑任性而为的做法，以向我们的大脑宣布主宰权。

作为一名精神主义者，我经常要这样做。我需要我的大脑以我能控制的方式为我所用。吸取那种能量，并且熟练操作它，不管是通过打通“气”，使用直觉，集中精神，进行影响和诱导，还是通过读身体语言和一些非语言表达。这些都能够加强我们对于大脑的掌控，并且释放它的能量。

这里有一个非常有趣的方法来向你展示，怎么能够集中你的思想来阻止你的大脑由着性子运行。

顺时针旋转你的右脚——往右边，然后用它画圆。接着，用你的手指在空中写数字6。你的右脚会怎样？假如你像大多数人一样，那么你的右脚会不自觉地开始逆时针画圆——往左边。再试一次，这一次试着命令你的脚往右边旋转。这做起来不容易，可也不是不能做到。就像意识控制物质！你在与大脑本身的自然倾向抗争，让它跟随你手的移动和方向。你越是集中精力，这种抗争就会变得越容易。

这里有一个奈克尔立方体 (Necker Cube)，我们的大脑将它的样子摹绘成一个3D形状。事实上，那只是12条相交的线条，可大部分



人将它看成一个以左面下斜部分作为正面的立方体。我们可以让这个形状变化。有时候，这种变化会自然发生，可你也可以人为地让它发生。集中思想将左面为正面的立方体的底面拉到右边，使它成为以右面为正面的立方体的顶面。试一下——操纵这样的意象非常有趣——

你会发现，我们人眼所看到的只是大脑让我们看到的版本。

正如你刚看到的那样，使用我们大脑的能量最重要的是，首先要意识到所有与之关联的东西。要承认你的思维很了不起。接着要意识到我们从主动思维转变到任意思维的频率有多高。意识到：当你走到某处，突然意识到你对经过的旅程毫无概念，因为你的思想已向别处漂移。当然，有时候任大脑随性运作也不是不可取，可大部分时候，我们都超出了适当的频率。你需要自觉地将你的思维发动起来，并且使用它，尤其是当我们需要从别人那里得到什么时。正如你所见的那样。

A black and white photograph of a stage curtain. The curtain is dark with a textured, possibly pleated or ruffled, pattern. Several tassels hang from the top of the curtain, visible on the left and right sides. The lighting is dramatic, with highlights on the folds of the fabric.

拉斯维加斯，2011年，

900 人

现在，回到表演中来。到目前为止，我曾猜中过数字，猜中过名字，布莱克正拿着卷纸和五元美钞，没有人碰到他手里的钱。

我邀请了一个女人上台协助我，她名叫简（Jane）。她略微有些紧张。“简。”我叫她的名字，并且轻轻将手搭在她的肩上。

“我们私下相互认识吗？”“不认识。”她边说，边兴奋地摇头。

“你看上去乐在其中，为什么？”这会儿她开始笑了，稍微放松下来。

“我需要你帮我找出一个电话号码。”我说着递给她一本厚重的当地电话簿，电话簿太重，差点使她重心不稳。“请你在这整本书中选择一个电话号码。在其中成千上万个号码中任选一个。你来选。”简迅速地将电话簿翻一遍，她的眼睛四处搜寻着。“抓紧时间，”我说，“因为你在搜寻号码时，我们要找些乐子。”

我轻轻地朝观众们走过去，手里拿着一些白色的大卡片。每张卡片上都有一个数字。台下的观众中有着巨大的正能量。“好啦，”我走到第一排，在一群二十几岁的女孩旁边停下，说，“我选择了你们这一群人。”她们咯咯地笑。

“我将把这些卡片分发给你们，你们要把这些数字打乱，乱排，乱排，乱排，就像抢椅子游戏一样，这样才能让那些数字彻底地任意结合起来。你们想什么时候停下，就什么时候停下。听清楚了吗？”她们兴奋地点头，然后我就将卡片交给她们。等到她们把卡片从头到尾传下去，音乐响起来。

“简，你选好了吗？”简在舞台上点点头，接着，我对

那排拿着卡片的女孩们说：“听好了，要是你们传好了，就不能交换卡片。”她们紧急地传递着，卡片从第一排传到最后一排，女孩们发出阵阵欢笑声，接着，她们停下来。“将卡片翻一面放在你们腿上，直到我叫你们翻开，知道了吗？”她们都紧紧抱着卡片，笑着等待，好像那是生死攸关之物。我跑回舞台中。

“好了，简，来确定一下我们并没有事先串通好。我没有叫你要选哪一个号码？”

简笑着摇摇头。

“那么，告诉我们，你从那本书中选出的号码是哪一个？”

我拿出一支彩笔，站在挂图旁边，准备写。“4649672。”简说。

我复述了一遍那个号码，“4649672”，每个数字后都停顿一下，并且把字写得非常大，使在座的观众们都能看到。

“谢谢简。”接下来，我望着观众们。“简从这本有着上百万号码的簿册中选择一个任意却特别的号码：4649672。”我指着挂图上的号码说。“现在要预测到简所选的那个号码是不可能的，要预测到由那一排女孩任意排成的数字也是不可能的。那么简所选的号码与女孩们排成的号码相同的几率有多大呢？”

“好了，女士们，”我看向观众席中排卡片的女孩们说，“请从这头开始，一个接一个站起来，然后转身，一个接一个举起卡片，让大家都看到卡片上的数字。”第一个女孩站起来，举起手中的卡片，上面写着4。接着，下一个女孩举起卡片，上面写着6。观众们伸长了脖子，邻座之间相互窃

窃私语。随之出现的数字是4。这时，观众们已开始哗然。

“不可能！”坐席上有人喊出来。拿着卡片的女孩们都笑着，摇着头。接下来，剩下的女孩们相继举起卡片，依次现出数字：9，6，7。观众们大声喊出那些数字。场上气氛异常热烈，火力十足。拿着最后一张卡片的女孩将卡片贴在胸前，紧张得不敢举起来。“倒数三秒，”我喊到，观众们也跟着我数，“三，二，一。”她翻过卡片，上面写着2。观众们爆发出一阵欢呼声，几乎从座位上腾起来。所有人都在笑。真是不可思议。场上一片气势磅礴之景。

我突然喊出来：“我可还没忘记。钱在哪儿？”

在会场的最后面，布莱克从座位上站起来，手里捏着美元和卷纸。“**钱在这儿。**”观众们笑得更厉害了。



第四章

诱导的力量——伟大的意识具有相同的思想

东京，2011

当时，我在参加日本的一场大型的脱口秀节目，舞台上到处都是报纸。一叠叠日本报纸，总共有四百多份，日本著名的大槻(Ootsukiis)教授是个十足的怀疑者。我将要预测节目主持人北野武(Takeshi Kitano)将会从报纸中选择哪个字，以此来挑战大槻教授的意识。我希望自己能做到。我说过所有的报纸都是日本报纸吗？可我根本不会日语。

当我看着堆积如山的报纸时，教授仔细地看着我，接着，当我注视着主持人的脸时，他的视线也未曾离开。我能观察出他并没有笑，却是一副好奇的样子。我在一大张白纸上写了一个字——只有我自己能看到。我写的是日语符号。我不知道那个字是什么意思，也不知道该怎样发音，只知道主持人会选择这个字。接下来，我把白纸折好，放进一个信封里。然后我把信封递给教授，让他在上面签上名，再将信封紧紧攥在手里。

准备工作做好了，我也已经作出了预测，只剩下一个步骤没有完成。那就是影响主持人，让他从地上报纸中成千上万个字中选出这个词。我向他说明，要做出几步选择。首先要选择一张报纸。他花了一

些时间来选报纸，最终从最底下抽出一张。接着，他还要选择报纸的左半部分或是右半部分。他迅速作出了选择——选了右半部分。最后就该选字了。他选好以后，笑着，迅速在一张大白板上写下那个词，使得每个人——包括教授和我在内——都能看到。他写的是：ホテル（日语，意思是宾馆。）

舞台上灯光闪耀，锣鼓喧天，此情此景之下，我们让教授打开信封，打开那签着他名字并且还握在他手中的信封。他抽出那张我写着字的纸，小心地打开它，并将它示以众人。没错，正是主持人选的那个词：ホテル。主持人和在场的观众们都激动不已。他们告诉我这是“宾馆”的意思。我预测主持人会选择这个特殊的词，他也确实是选的这个。教授则坐在那儿，不住地点头。他非常，非常震惊。也许他不再对我心存疑虑了。我对此类表演非常热衷，于是我在杰·雷诺（Jay Leno）的《今日秀》（*The Tonight Show*）上再次进行现场表演。还与金·卡戴珊（Kim Kardashian）合作。可事情总是充满了有趣的迂回曲折……

点击这里可以看到这些惊人的技艺：

WWW.MINDREADERBOOK.COM/NEWSPAPER



还记得每当我预测尚未发生之事时，我都把它叫做一种“公开预测”。我是怎么做到的呢？我并不是在解读未来，因为我也做不到。我只是在影响未来。我通过诱导主持人选择我预测的词，让未来屈从于我的意志。厉害吧？可还不止这些。我还能一次影响多个人。

设想你坐在观看我表演的观众中。我跳到你的位置上，让你和你周围的人想一个数字。你想的数字是44。你周围的人们想的数字也

是44。当然，我知道你想的是44。我问你们所有人一个惯问的问题：我是解读了你的思想，还是在影响你想某一个数字？最开始，人们会说是我解读你们的思想。可我知道他们也不确定。他们还没有想到我能够诱导他们的可能性。真是一个有趣的问题。我让大家再想一个数字。你猜怎么着？大家都想的是37。包括你在内。怎么可能呢？怎么可能大家想的都是同一个数字呢？你彻底被震住了，一动不动地坐在观众中。现在，你怎么看——我是解读了你的思想，还是诱导你想一个数字？这着实会让人们去思考——去谈论——思维的力量。

每一次我站起来对别人说：“想一个1~100的数字。”我都有能力诱导他。在我的表演中，我会提前在白板上写一个数字，再让人们想一个数字。他们大声说出所想数字后，我就让他们看白板——白板上就写着他们所想的数字。人们总会目瞪口呆。他们总会对我说，在决定前，他们想了几个不同的数字，可偏偏选择了这个——或是我会告诉他们。许多人刚开始会想一个包含了7的数字，然后决定换一个。或者他们会想一个我猜起来太容易的数字，然后也会换掉它。可事实是我在影响他们想某一个数字。我打断了他们的思维进程，告诉他们该说哪一个数字。这就是诱导的力量。

我知道你在想，这真是太不可思议了，可你是怎样做到的呢？我的一部分回答就是，到现在为止，我也不知道所有的原因。那是我花了数年时间练就而成的，对于我来说就是信手拈来的把戏，因此很难将它拆分，并且逐步来分析它。然而，我对所有能够掌握的有关心理诱导的知识进行了研究、阅读和练习，在这个过程中，我也形成了一系列方法。

我尤其感兴趣的领域是身心语言程式学（NLP），这对于我从事之事来说极其重要。它是关于探究我们思维方法与我们进行语言和非语言交流方法之间关系的学问。例如，我抬起手，作打你之势，你就

会不自觉地遮住你的脸。我们在生活中所做的一切事都会引发另一些事。我们所做的每一件事，都反应在另一个人身上。同样——尽管解释起来比较困难——我也能用我的语言，我的声音，我的肢体语言和我的语调来诱导你做某些事，做这做那。我不露声色地解读和诱导他人。我往人们大脑中植入信息，也从中摄取信息——其中部分是从肢体语言、话语和表情中得来的，可也有我放进去的。从某种程度上说，人类很容易被诱导——看看别人在我们身上耍的花招就知道了。我们随时都在被别人操纵和误导，从推销员到精神变态者。就我而言，我有着额外的优势，那就是思维力量强大，而且能高度集中精神。我会诱导他们在我的演出中玩得高兴！

在1～100间有多少个包含9的数字？数一数：9，19，29……一直数到100。

多少？现在，翻一页看答案。

答案是 20。有没有大吃一惊？我知道是我诱导你从某个角度去数。可是 90，91，92，93，94，95，96，97 和 98 呢？

诱导的力量很强大吧？

现在给你看一张图。

看到了什么，一位老妇人还是一名年轻女子？你看到的是哪一个

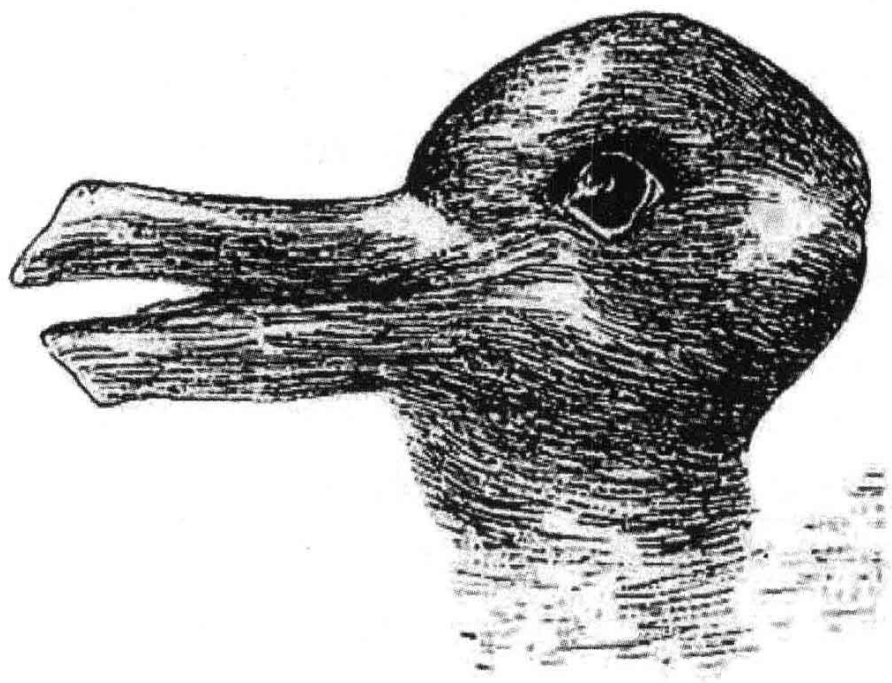


有什么关系吗？当然没有关系。我能够诱导你的大脑，让你看到我想让你看到的那一个吗？当然能。

现在读一下下面的句子，注意不要把他们混在一起。

1. 动物一些胡萝卜喜欢吃
2. 听得清楚长更加耳朵
3. 迅速地希望快乐是
4. 住洞兔子在里面一个

再看以下容易引起错觉的图像。你看到的是什么动物？



你看到的应该是一只兔子，因为你的大脑循规蹈矩地将上面的句子混合在了一起，从而想到了兔子。这个特例并不难理解，可这却是个很好的例子来证明你能在暗示、影响和诱导的作用下想某些事。这些技能都是精神主义者们的看家本领。

诱导心理学：让意识一致思考——并且一致行动

现在你也许在想，我是否能教你诱导某人选择一个1~100的数字呢。也许不能。可是我可以给你讲讲我运用于表演和生活中进行诱导的基本元素，并且让你更好地了解这些元素——也许还能说服你亲自试一试。

进行诱导的其中一项重要元素就是与另一个人建立情感上的联系。如果我们创建了这种和谐关系，其他人就更可能注意我们，听我们说话——同时也更容易被我们诱导。

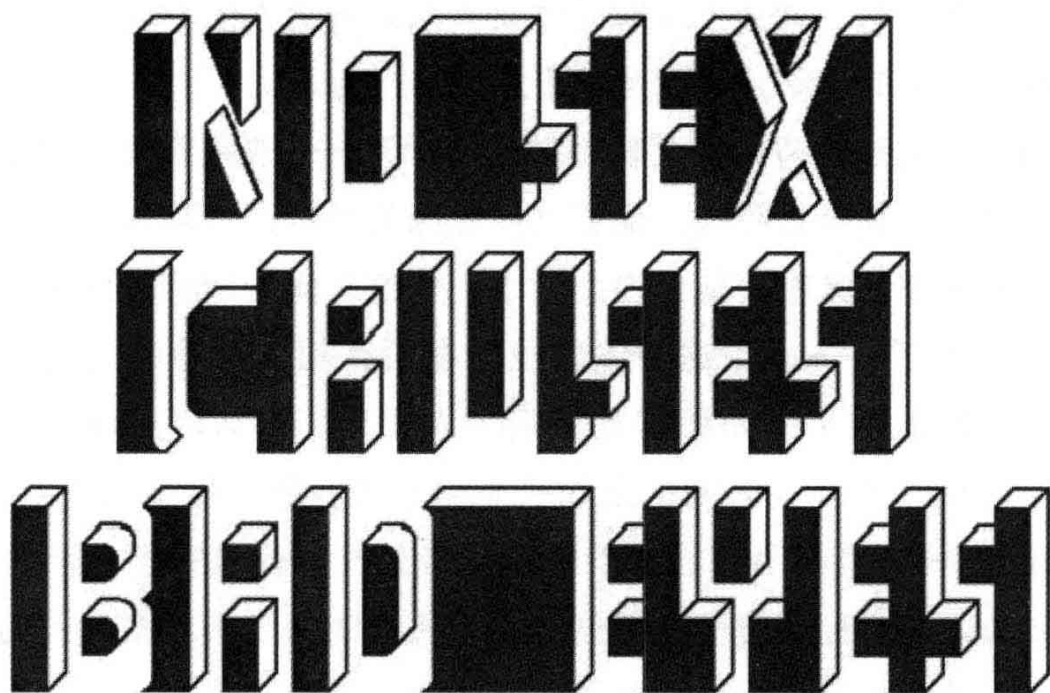
当我在观众面前进行现场表演时，不管是在一个大会场，一段电视节目还是一个私人派对上，我都要让观众们喜欢我，并且和我建立情感层面上的关联。一旦他们这样做了，表演就更容易了。他们会更全面地向我敞开思维，从而更容易被我诱导。我甚至也会出错，他们有时候也觉得我在哗众取宠。

我尽量在观众见到我的第一时间和他们建立情感关联。你只有一次机会来创造你的第一印象，于是我以自己的方式来打动观众。我总会跑上舞台，向前张开双臂，将笑容放得无限大，就像漫画人物一样。这样，我就能得到观众们的回应。他们被我的热情感染，他们急切地前倾着身子想要回应我的“拥抱”。他们脸上笑开了花儿。笑容是有感染性的。在欢迎的掌声渐落的那小段时间内，我会讲一个笑话。

“在我们开始之前，我要问你们一个问题。”注意我说的是“我们”，而不是“我”。我将我们当作朋友，伙伴——我们一起参与进来——从最开始就一起参与。接着，我从观众中挑出一位，一位表情和善而明朗的观众。“你！请到这儿来！大声说出你的名字。”那个面容和善的人就会回答：“约翰。”“回答正确！”大家开始笑了。如果笑能传染，那么笑声就更能传染了。这样一来，我与观众的情感

关联就建立起来了。

现在，我要和你开一个小小的玩笑，我只是要建立我与你之间私人的关联，让你更喜欢我一些。看看你能否读出页面上的话。要是读不出来，先别担心，你需要退回到书前面部分内容中。



现在，有没有更喜欢我一些？

你听说过镜像法（mirroring）吗？它可是要多神奇有多神奇。想象一下这样一副画面：你独自坐在酒吧里，等一个朋友。你点了一杯饮料，将菜单看了三遍，用手机更新你的 Facebook，可你的朋友还没到，你开始观察周围的人。你的眼光落到对面桌的情侣身上。他们看上去没什么值得关注的，可也确实能从他们身上发现某些东西。他们面对坐着，身体靠向对方，双手搭在桌上，指尖几乎碰到一起。她笑的时候，他也笑，他们一起笑的时候，头都会稍微往后仰。她开始说话，她的语速很快，语气激昂，她的话被酒吧里的嘈杂声湮没。

过了一会儿，他也开始以相同的语调说话，接着，她又插嘴进来，他们的对话快速前后推进。你认为他们言语搭调，情感交融。接下来，有趣的事发生了。那女人突然倒过去靠着椅背。两秒后，那男人也做了同样的动作。五秒钟后，女人坐起来。男人几乎是立刻跟从。就像他在模仿她。你注视着那个女人，可她看似并不在乎，也没有注意到。你看得再久一些，就会发现有时候女人跟随着男人的举动，而有时候男人跟着女人的举动。这完全是下意识的行为。

酒吧里的那对情侣相互映照对方的行为——映照着彼此的姿势、表情、措辞，甚至是呼吸。他们这样是因为他们在一起时感到安全，感到彼此间非常亲密。他们在恋爱中。他们之间的情感关联很密切。如果这个例子——或是这种镜像发生在所有相互熟悉的人之间——那么，问题就成了：如果感觉与某个人相连，那么，反过来，镜像法能不能创造人与人之间的密切关系吗？理查德·班德勒（Richard Bandler）——身心语言程式学的发展者之一，他进行了检测这个理论的实验，并且证明镜像法能创造人与人之间的亲密联系。人们通过映照别人的身体动作或者面部表情，能够创造与那个人之间的情感关联。当我在舞台上挂着那夸张的笑容时，我知道观众们也会笑着回应我，反过来，我又会笑着回应他们。这样循环往复就创造出某种关联。笑声也是如此。

在杜克大学（Duke University）的一项研究中，心理学家罗宾·坦纳（Robin Tanner）和塔尼亚·沙特朗（Tanya Chartrand）让七个学生喝下一种所谓的新型运动饮料，叫做“给力”（Vigor），然后问几个关于它的问题。他们喝完之后并没有显得很兴奋。只是让采访他们的人映照其中半数学生的举动。假如学生们盘着腿，几秒后，采访他们的人也照着他们做。如果学生们摸鼻子，弄头发，或是向前靠，那么采访的人稍后也模仿他们的动作。

那些学生中没人注意到采访者在映照他们，所有的学生——不管是被映照的，还是没被映照的——都接受了相同的采访。猜猜看发生了什么？采访到最后，被映照的学生们更倾向于会买“给力”，并且认为它是一种成功的产品。另外，要是那些被映像的学生们知道产品的成功和采访者们息息相关，那么他们的态度还会更积极。有意思吧？镜像法确实创造了某种情感关联。可重要的部分是没人察觉到。那是一个非常微妙的过程。

那为什么镜像法会起作用呢？这个问题再简单不过了。我们往往会对在很多方面和我们相似的人有好感——也许我们是同龄人，也许我们来自同一个国家或地区，也许我们都狂爱某一个棒球队。我们喜欢懂我们的人。因此，当我们和与我们有着相似身体语言和话语的人在一起时——即便是在下意识层面上——往往感到自在，这就说得过去了。

将情感关联当作更好的与人交流的一种方法，将镜像法作为附加于此的方法之一。尽管这样，可不露声色才是关键！如果你是在面试或者约会，当对方做出某种举动后，你即刻就模仿，可能不太好。正确的做法是缓慢地、稍微有些变化地映照。如果你跟进得太紧，别人会发现。那样只会消除好感——然后你就可以和那份工作以及约会对象说“拜拜”了。

如果别人刮鼻子，你也不必使劲揉你的鼻子。你只需摆一个与他相似的姿势就可以了。他们是站着、坐着，或是斜向左、斜向右？他们是否叉着手？注意他们的语调和面部表情，微妙地模仿——他们笑时你也笑，可是不要太做作。注意听他们说话时爱用的词语，然后你也跟着用。他们会不会说“酷”或者“不可思议”？你也可以跟着说，之后你们之间的关联就会加深。人们在使用自己的“语言”时，能进行更多的回应。注意他们说话时的速度、音量和语调——使你的和他

们的相协调。这样一来，别人就会感到轻松，谈话也会进行得很顺利。最终，你们就会达到和谐的境界，而映照自然而然就发生了。

和观众建立情感关联相对和其他人要难得多，而这对于我所进行的特殊娱乐表演来说，是不可或缺的。那是我演出的一个重要成分，它能够提高我诱导的能力，读心的能力，以及运“气”的能力。每当我与观众们交流，就会出现一种游戏，就像在跳舞。我不露声色地发出指令，来控制他们的回应，可我也在观察他们的非语言迹象。当然，我还在读特定的思想。我们之间来回传递的信息量很大。每当我与某一位观众交流时，就好像我在用从他身上找出的信息绘制一张地图，那些信息包括来自大脑内的和大脑外的，当他们和其他观众交流以及和我交流时，那些信息就在他们周围散开。就像一个网络。

我最喜欢的诱导表演之一就是让这些情感关联网络缠绕在全场观众之间。真是妙不可言。像这样：



巴黎，2008

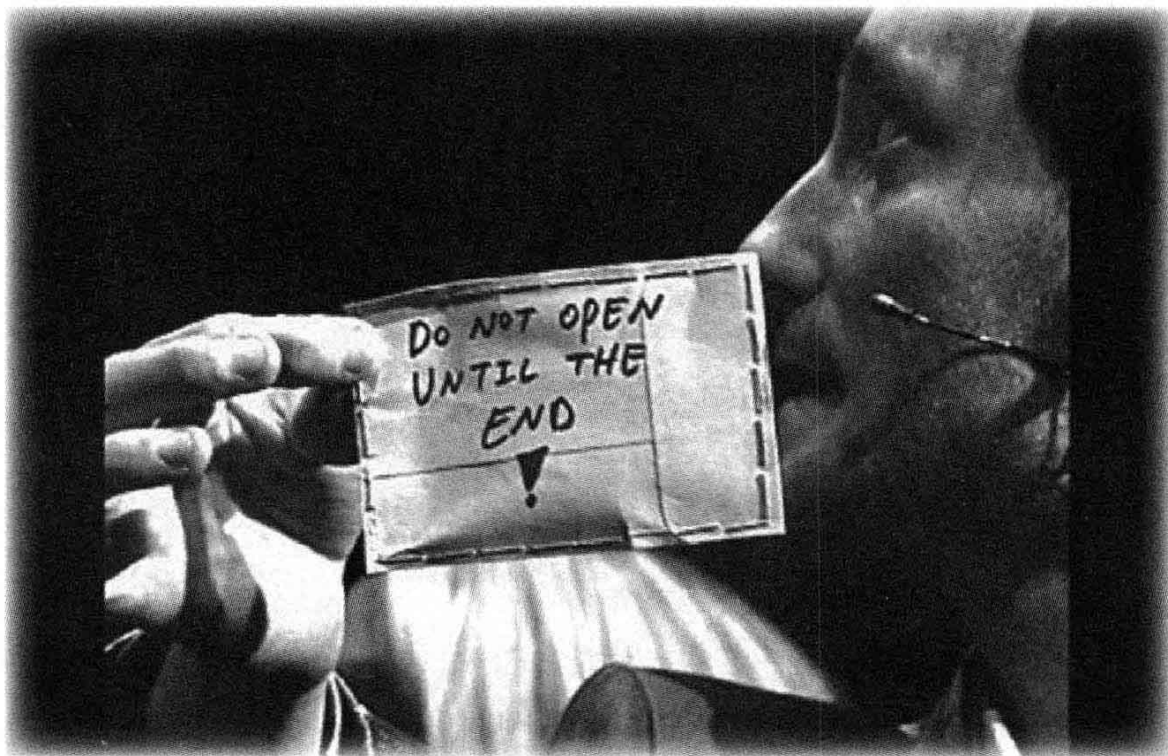
400 人

“我需要找一位信得过的人，”我扬着一个棕色信封说，“帮我把这保管好。”表演进行到一半时，我站在观众中间说：“你。”我说着指向几排外带着甜美笑容的女人。“能帮我保管一下它吗？”她笑着点点头，看上去有些羞涩。我把信封递给她。

“你叫什么名字？”

“林赛（Lindsey）。 ”

“好，林赛，这个信封里面有一些我写好的东西，你的任务就是帮我保管好它。”我举着信封，使观众中人人都能看到它上面定了无数个订书针，里面的任何东西都掉不出来，也拿不出来。



我将信封递回给林赛，然后走进她后排的一个男人说：“你能说一个我绝不可能认识的女人的名字吗？”那男人想了一会儿。“你可要慎重哦，”我又说道，“我认识的女人

可不少。”众人都笑了。

那男人咧着嘴说：“艾玛（Emma）。”我将**艾玛**两个字写在一张大的白板上，使观众们都能看到。接下来，我穿梭在观众中，寻找另一个人。“你能说一个你从未到过的国家的名字吗？”于是**德国**被写在了白板上，接着我拿着麦克风走到另一个观众面前。他要说出一个他们喜欢的名人的名字。于是，白板上又写下了乔治·克鲁尼（George Clooney）。观众们都前倾着身子。他们激动不已。他们不知道该预期些什么。他们只是和众多观众们一起造就一个故事。“我知道你会说乔治，”我说，“我衣兜里有他的照片。”大家都呆住了。我听到近处传来不同的声音。“不可能！你还有他的照片？哇！”我举起一张赤裸的婴儿照，说：“这是乔治两岁的时候。”大家又都开怀大笑。表演继续。

这下，另一个人手里也拿了麦克风。“你会选择那一种车呢？”

“一辆别克（Buick）。”

“别克？？你确定。不是保时捷吗？为什么他会选择别克而不是保时捷呢？”我问观众们。他们只是笑。于是我也将**别克**写在了白板上。接下来那个人就要猜他们在赌场会赢多少钱。10010美元。他们可真是狡猾啊。于是麦克风又一次传开。我对接下来的那个人说：“想象一下你将会去度假。你打算去多久呢？”我将他的答案写在白板上。于是白板上就列出了**艾玛、乔治 克鲁尼、德国、别克、10010美元、十天**。人人都跃跃欲试地看着我。所有的观众们都被动员起来了，因为我叫他们一起来编造一个故事。他们是表演的一部分，是既定的一部分。

这时，我看向林赛。“信封还在你那儿吧？”我问。她笑着点头，并把信封高举起来，让大家都看见。“好的，你能到台上来，帮忙打开它吗？”她穿过观众席，来到了台上。她用力将信封扯开，拆开所有的订书针，然后抽出一张纸。她满心期待地看着我。“继续，”我说，“念出来吧。”

于是，她开始读了。那是一封信，信的内容如下：“大



家好。很高兴能写这封信。我还在旅途中，现在在德国。昨天我参加了一个大型的派对，玩得非常开心。你也许不会相信，我竟然遇到了乔治·克鲁尼。”她停下了来。观众们面面相觑，窃窃私语。他们开始震惊了。她继续读：“他非常友好，还让我开他的古董别克。”读到这儿，观众们就开始沸腾了。他们的疯狂相互感染着。我抬手示意观众们安静，使林赛能继续往下读，“我这一路都玩得非常开心，尤其是在赌场时，我玩二十一点赢了10000美元。”

“只有 10000 美元吗？”我指着白板上的 10010 美元说。我耸耸肩。这还不算太坏。

“已经非常接近了。”林赛亲切地说，接着继续读。“我玩老虎机又赢了 10 美元。”大家又开始笑，他们惊讶得不能再惊讶了。“不可能！绝不可能！”近处有人喊。林赛不得不暂停一会儿。她又继续：“八天后我就要回家了。”观众们开始失望了，因为不是十天。我说“别着急，继续听。”

林赛又开始读：“可是，他们通知我说航班延迟了两天。”读到这里，喧嚣声和欢闹声就开始漫天飞了。“和大家打招呼吧，特别是林赛，她正在读这封信呢。署名艾玛。”林赛拿着麦克风，她彻底被震慑住了，嘴巴张得大大的，却说不出话来。观众们站起身来拼命地鼓掌，笑个不停。他们都不敢相信之前所发生的。我能听到人们在说：“他是怎么做到的？”然后他们在头脑里回想整个过程。这是一种公开预测在大范围内取得成功的情况。诱导的力量，真是无与伦比。

点击这里你可以看到另一场关于诱导的表演，
WWW.MINDREADERBOOK.COM/STORY
我相信它会让你感到吃惊：



肢体语言：让我们进行身体接触

我喜欢表演的这个部分，因为它让不同的观众们加入进来。作为一名精神主义者，它还让我高度意识到我工作的另一个方面，那就是肢体语言的重要性。我一直将肢体语言作为一种工具来诱导和解读观

众的思想。在我的表演中，我经常让观众上台帮助我表演。我从来不胡乱挑选。我总是选一些我认为会在表演某个部分与我配合最佳的观众。那是影响某个人过程中的重要部分。

我这么说是什么意思呢？我之前说过，表演时，我与观众之间的关联至关重要。我经常在表演开始前走到售票厅，研究那些排着队等候买票的人们。我仔细看着他们，想着那个在表演中做试验的牺牲者……哦，不好意思，是志愿者……。我喜欢去领会观众们的感受，读他们的肢体语言，他们的表情，然后推测他们会对我的表演产生什么样的反映。一些人见到我时会紧张。他们会产生戒备并且紧闭他们的思维，好像害怕我能解读他们头脑中的一切想法。那也是我在表演时会搞幽默的主要原因之一。

在我事业发展的早期，我发现我的精神技能会让一些人感到不舒服。他们不知道我会做什么，他们感到容易受到伤害，对我也没有好感。于是我开始讲笑话。我自己也笑。让观众们放轻松。在我快速地自我介绍一番后，许多人对我有了好感，可其他人依旧紧闭思想的大门，摇摆不定。他们不想让我读他们的思想。我不会在表演中选这种人——解读一个不想让你读他思想的人的思想是难上加难。有时候，我在幕后看着观众们拥入观众席。接着，我会观察他们的举动。他们是兴奋，紧张，厌烦还是怀疑？

尽管演出在进行中，我还是会扫视观众席看人们的反应，想着他们可能会在表演的某一部分好好配合。有时候我会对观众中的一位说“今晚过得怎么样？”只要这样我就能看到他周围人的反应。我们的肢体语言所透露出来的信息是难以想象的——我无时无刻不在处理这些信息。

调查显示当通过屏幕上的光点看某人身体的动作时，观察者能够看出痛苦、愤怒、喜悦、厌恶、害怕和吃惊等状态。一个由英国赫

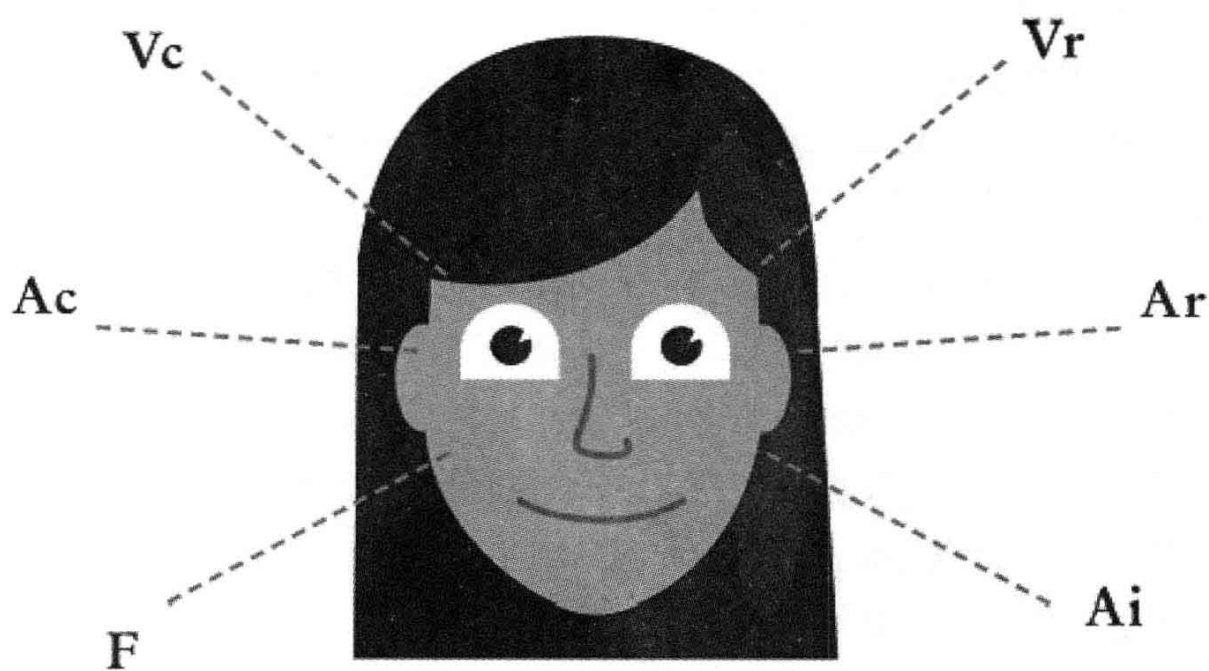
特福德大学（University of Hertfordshire）的维兰德·迪特希里（Winand Dittrich）博士领导的调查小组，对一个舞蹈训练小组进行了调查，目的是要证明单凭观察肢体语言就可以轻易读出人们的感情色彩。调查者们观看了两个舞者的舞蹈视频剪辑，一个男舞者，一个女舞者，他们想要解读舞者的动作传达出的情感。一些调查者观看舞者全身曝在灯光下的镜头，而其他一些观看舞者置身黑暗中，只有十三个光点打在身上的镜头。对于观看彻底照亮镜头的调查者们，百分之八十都猜对了舞者所表现的情感，而对于只看到光点的调查者们，只有百分之六十三猜对——这不只是巧合。几年后，他们又做了一次这样的实验，只在舞者的肩上、手腕上和脚踝处打了六个光点。神奇的是，调查者们仍然有百分之六十二预测到了舞者要表现的情感。我们主要通过身体移动来解读别人的情感和意蕴——即便他们的动作非常少。

我演出的主要部分之一——尤其是在被邀请去脱口秀节目时——就是我猜某人的初恋。我一部分通过直接解读他们的思想，一部分通过观察他们的肢体语言，来进行猜测。我会问他们一些特别的问题，这些问题会使他们产生言语上的回应，并且还会引起一连串能给我带来线索的面部表情。假如我问名字中包含了几个字母，我就能通过看他们的脸清楚地看到他们在数那些字母。一些人甚至不自觉地掰起了手指。于是，这样我就把选择范围缩小了，并且以此植入真正的思维解读。

我们都曾听说过，当一个人说谎时，他的眼睛会转动，会看向某个方向。这一点都不假。眼睛不仅是灵魂的窗户，还是思想的窗户。我们中的大多数人，每当和别人说话时，眼神都会集中在对方身上。人的脸是我们最先看到的地方。可我们偏偏不去注意那些一眼就能看到的地方。我们又再开始运行大脑的任意行为。下一次你和别人说话

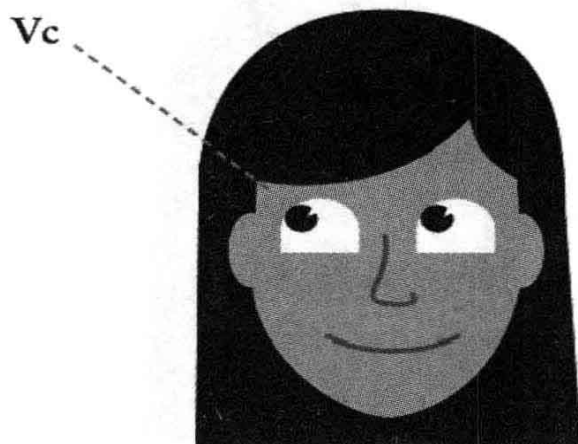
时，试着看他眼睛移动的方式，就当找点乐趣，去看看在你们谈话时，他的眼睛是怎么移动的。你可能会大吃一惊。

接下来，我想要你学一些有趣的东西。知道“视觉解读线索”（Visual Accessing Cues）的人并不多。理查德·班德勒（Richard Bandler）和约翰·葛瑞德（John Grinder）在《青蛙变王子：身心语言程式学》（*Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming*）一书中对该理论进行了探讨。他们从实验中观察到以下现象：



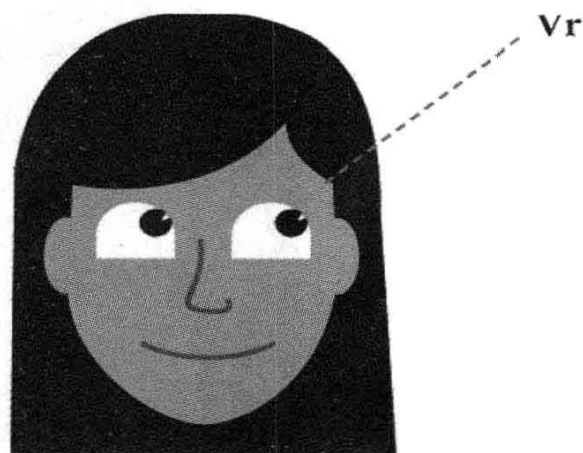
找一个人，问他一个问题，然后看他的眼睛看着哪个方向。如果从你的视角看，并且他是一个右撇子。那么，如果他：

左上方



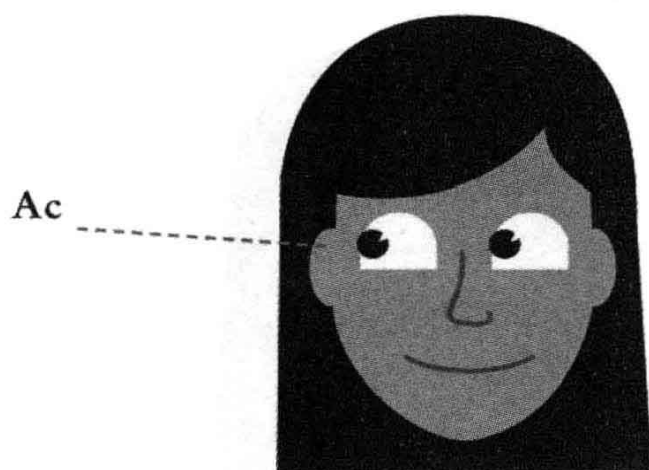
这就是“构造的视觉图像（Vc）”。当你叫一个人想象某样东西，如果他的眼睛看向左上方，那就说明他们能在头脑中“构造视觉”。想象一只三条腿的长颈鹿——他的眼睛会看向左上方。

右上方



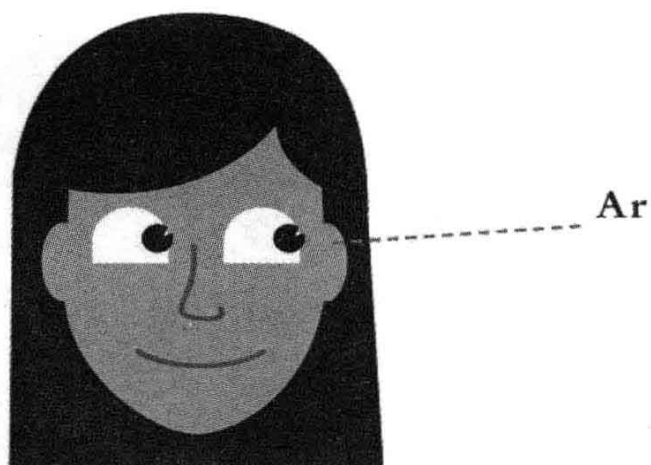
这就是“记忆中的视觉图像（Vr）”。如果你叫一个人向你描述某一次经历，那么他的眼睛就会向上往右看，因为他在进行“视觉记忆”。你问他中午吃了什么，他的眼睛看向右上方。想想看，是鸡肉面条汤。

水平向左



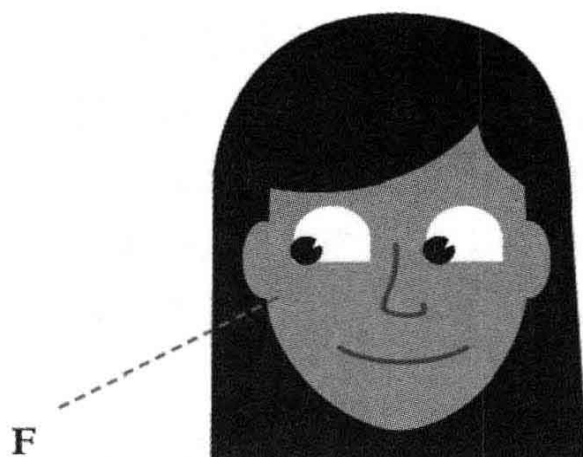
这就是“构造的听觉(Ac)”。要是你让某人编一个调子，那么他的眼睛会看向左边，因为他要在头脑中“构造听觉”。你让他编一曲交响曲——他的眼睛向左。

水平向右



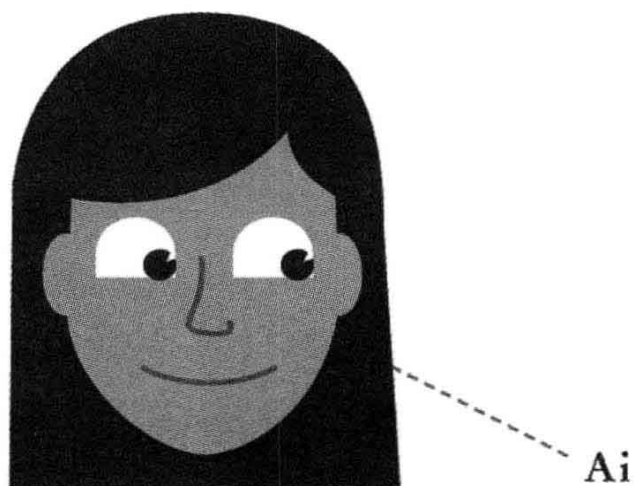
这就是“记忆中的听觉(Ar)”。要是你叫某人唱一首会唱的歌，那么他的眼睛会看向右，因为他在进行“听觉记忆”。让他唱一首嘎嘎小姐(Lady Gaga)的歌——眼睛看向右。而且是不动声色地向右。

左下方



这就是“知觉（F）”。要是你让某人回想一种气味、味道或是感觉，那么他的眼睛会看向左下方。你中午吃的鸡汤味道怎么样？——眼睛看向左下方。

右下方



这就是“自言自语（AI）”。当某人自言自语时，他的眼睛就是看向右下方的。

通常情况下，要是你问某人一个问题，如果他说的是实话，那么他的眼睛就会看向右上方，因为他在回忆曾经发生过的事。要是看向左上方，那就意味着他在“构造”或者想象一种意象——他在说谎。观察某人眼睛的移动方向非常有趣，因为一般情况下我们根本不会去注意这些。你看到的更多，你能解读到的就更多。可是，千万记住，这可不像数学那样准确，所以别太当真。这些线索非常微妙，并且要加之其他因素一起考虑。不要以为你的妻子看向某个方向，就认为她在骗你。这只是药方中的某一种药材。

作为一名精神主义者，当和其他肢体语言信息一起考虑时，这于我都是非常重要的信息。这是另一种与别人的思维建立关联的方法。

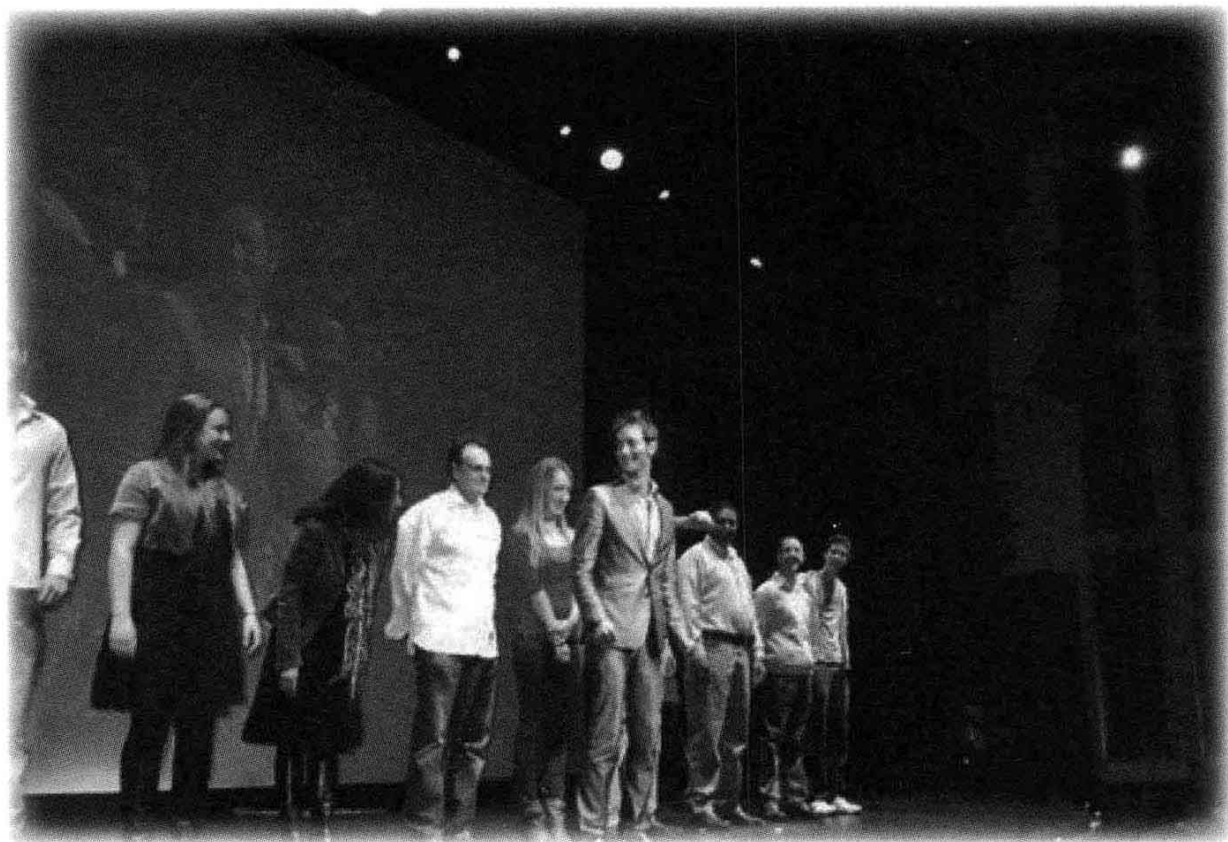


约翰内斯堡，2010，
1500 人

我曾邀请一个人到舞台上来，然后给他100元美钞。那可是一大笔钱。我叫他把钱藏在一只手里，如果我没猜中是哪一只手，那么钱就归他。当然，我肯定猜中了。这就是简单的肢体语言解读，对我来说就是小菜一碟。接着，我又邀请两个人上来，让他们把钱藏在手里。这样就有四只手了。我也不费吹灰之力就猜中了。随即，我又叫了十几个人上来，并且对他们说：“这里有100元美钞。用十五秒时间选择一个人将它藏在手中。”于是他们走到舞台的另一边去商量谁来拿钱，这时音乐响起了，灯光也照上来。大约十五秒过后，他们回到舞台中央，我叫他们站成一排，双手伸向前，拳头紧握。这时，我告诉他们，要是我猜不到是谁拿着钱，那么他们每个人都会得到100美元。这演变成了一场挑战游戏。我的话在舞台上和观众间引起了一阵骚动，我可以看到舞台上的人稍微有些重视这个游戏了，他们不断地变换着位置和姿势。

舞台上灯光和音乐齐上，台上有一群人站在那儿，伸着手，配合我表演，这真是非常壮观的场景。我看到那些没有拿钱的人们努力装成钱就在他们手中的样子，就像他们在隐藏着什么似的，而拿着钱的人，就努力装得很冷漠，就像世事都与他无关一样，煞是有趣。他们都在用肢体语言演戏。

于是，每当我使用我的技能猜中所有事时，人们总会问我，我使用了多少技能，而又有多少是关于心理学的。这要看情况。它取决于舞台上的人们，观众们，甚至取决于我在哪个国家表演。心理学部分包括解读人们的肢体语言——他们的身体位置、面部表情和眼睛移动方向。有时候，我向观众们一一解读人们的肢体语言，使得表演更有趣。就像现在



一样，那个拿钱的人将手伸在面前，我溜到他身后说：“感觉怎么样？”他说：“很好。”可他转过身来面对我时，与我保持了一定距离。于是我转身对着观众们说：“你们看，他在掩饰他的手。”

我们可以很大程度上依靠肢体语言来解读它。线索就摆在我们面前。观众们都笑起来，因为他们亲眼看到了事实。那个人将他的手臂往后缩。于是，我说：“就是这只手里拿着钱。”他摇头，可他肢体语言所传出的一切信息都表明钱就在他手里。当然，当他打开手时，手里正好握着那 100 美元。这些年来，解读肢体语言为我节约了不少钱！老实说，在我的整个职业生涯中，我曾输掉过 500 美元。可即便这非常滑稽，我也能应对自如。

在这些情况中，我惯用的方法是解读人们的眼神移动，

就是我之前教你的方法，你可以在任何时候使用它。

这些表演真的很有趣，你可以点击这里观看：
WWW.MINDREADERBOOK.COM/MONEY



让语言发挥作用

说话是我们每天都在进行的事，因此我们自然不会注意它。大多数谈话时，我们都是随意进行，就那样脱口而出。可是，我们需要清楚语言的力量，某些词的力量，并且积极地思考我们所说的话。我们能够使用思维的力量——还有运用对其他人思维的了解——在说话时，要尽可能有说服力。

18世纪法国作家和哲学家伏尔泰(Voltaire)曾说：“给我十分钟，我光靠这张嘴就能说服任何女人。”他知道语言的力量无穷大，而且具有说服力，能帮助你得到任何你想要的事物——和人，比拥有一张俊俏的脸还要管用。我喜欢一本关于诱惑艺术的书籍，名叫《把妹达人》(The Game)，作者是尼尔·施特劳斯(Neil Strauss)，在那本书中你也可以见识到语言的重要性，以及当你正确运用它时，它产生的惊人效果。

因此，我要教你一些关于语言诱导的秘方。

有一些词，我们听到他们时，会在头脑中产生一种强烈的初步印象。你还记得这句话吗，你从小听到大的“木头和石头会打断你的骨头，可语言永远不会伤害你”？千万不要相信它。稍有不慎，语言就会给我们重重一击。它能造成伤害和破坏，可它们也能带来好处——而且非常容易说服别人。马克·吐温(Mark Twain)曾说过得体的话

与不冒犯的话之间的区别就像是“闪电与萤火虫之间的区别”。

我们第一个要知道的重要词汇就是“因为”。这个词在我们身上体现了巨大的情感波动。回想一下你小时候，父母要你做什么事（或者不做什么事）。“利奥，别再把电视拆开了。”“可是，爸爸，我只是想看看……”“利奥，我说不可以。”“可是，为什么呢？爸爸。”接着我们就会得到再熟悉不过的回答：“因为我说不可以就是不可以。”或者“没有为什么，就是不可以。”那些话就足矣概括一切。作为孩子，我们不能多问，再问就越界了，家长的权威宣告再问下去就会被惩罚。而现在，每当我们听到“因为”这个词，它仍然对我们有着巨大效用。

从实际层面说，如果你作出某种要求，并且在提要求的话中加入“因为”这个词，那么你的要求就更容易被满足，“因为”这个词就有着这样的权威。有趣的是许多人甚至不会去听你“因为”后面跟的原因是什么，不管你的原因有多么牵强。罗伯特·西奥迪尼（Robert Cialdini）在我最喜欢的书之一——《影响力》（*Influence, the Psychology of Persuasion* writes）一书中写到：“人类行为的一个普遍准则就是当我们请求某人帮助时，给出需要帮助的理由，会更容易求助成功。人们做事时，只是需要有一个理由。”还有什么比“因为”这个词更能引出做某事的原因呢？

西奥迪尼列举了这样一个好例子。哈佛大学的心理学教授艾伦·朗杰（Ellen Langer）在一个照相复印机那儿复印调研资料。一位研究者走过来要求插队。“你好，我能插一下队吗？”不出所料，大多数人都拒绝了他。为什么他们要让那个人插在他們前面呢？让他像其他人一样排队等候。然而，要是那个人在要求插队时给出一个原因，“因为我只复印一张”，或是“因为我赴约要迟到了”，那么大多数人都会同意。这事本身就很蹊跷。更奇怪的是，即便他要求插队时给出的原因很无厘头（“因为我要复印”或者“因为下雨了”，又或者

“因为我饿了”），这都比他不用“因为”这个词，或像上述例子中没有给出原因更有用。“因为”这个词创造出了某种逻辑观念，或者让人们退回到孩童时期，让人们容易被说服。

假如你碰巧要写一篇劝导的演讲，那么请在演讲稿中多使用“因为”这个词。它将你要表达的意思组合成连贯的句子，就像一段优美的旋律，听着便会觉得悦耳，因为你要表达的思想紧紧联系在一起，畅通无阻地潜入听者的下意识。我们希望使用“因为”这个词来使我们的语言符合逻辑，因此，大多数时间，我们都没有花时间来思量自己所说的原因是否真实。精神主义者们口才非常好，因为他们穿着鲜亮颜色的服装。是真的吗？想一想那些喜欢用“因为你值得拥有”作为广告词的广告商们。我们无以辩驳。你知道大多数此类广告都是针对女性的吗？广告商们不会不知道他们在做什么。

第二个非常重要的词是“马上”。这又将我们带回到童年，那时父母开始不耐烦，我们知道是时候打住——或是其他。“利奥，停止用你的魔术捉弄哥哥们，马上！”这样的话会立即发挥作用——我的哥哥们就会松一口气。“马上”这个词对于听者来说增加了一种急促的意味，并引起他的注意，表明了 you 不仅希望这个要求生效，而且希望它立刻生效。马上。这会吓你一跳。想一想你随处可见的电视广告常用的“立刻打电话进来”，或是“马上拿起你的电话”。这些都是直接要求行动的话——它们也确实起了作用。

要是你来到现场看我表演，你就会看到我到底使用了多少这一类的词。当我问某人他选择哪本书时，我使用了“马上”这个词吗？或是当我让某人想一个 1 ~ 100 的数时，我说过“因为”这个词吗？在那些情况下，这些词根本就不管用。我曾以非常微妙的手段使用了许多不同层次的诱导方法。我在舞台以外的生活中，和经纪人在一起时，和女朋友在一起时，以及和一些名人和潜在顾客们在一起时，随时都

使用这些词。在每一次成功交易的面对面会议上，我都喜欢说这些词。而且你也可以。

第三和第四个重要而有力度的单词是连在一起的。“请”和“谢谢”。当然，他们也同样会让你回归童年记忆。我们还记得父母总会暗示我们：“现在，我们该说什么呢？”我们就会自动将正确答案“请”或者“谢谢”填上去。还记得那句话吗，“什么是有魔力的词？”。

“请”一直以来都是有魔力的词，它还能开启一些方便之门。从心理学上说，“请”字使命令的口吻变得更加婉转，同时也有一定的掌控意味在其中。当我们对某人说“请”时，对方会感到舒服，反过来，对方也更喜欢我们，正因为他们更喜欢我们，才愿意帮助我们。当我们说“谢谢”时，我们又再一次让别人对我们产生好感，他们也就愿意再次帮助我们，因为他们看到自己的行为得到了肯定。在舞台上时，我总会对上台帮助我的观众说谢谢，还让观众给他们热烈的掌声。我是发自内心的感谢他们，而我也知道，这种感激促进了正在起作用的积极情感联接。

社会心理学认为“谢谢”一次将我们置于互反律（law of reciprocity）的领域。我要你一定记得使用这个窍门，因为它是一种强有力的诱导工具，它所需要的只是在正确的时间和地点使用一些看似简单的单词。我们人类习惯于遵从互反律。要是有人送你一件礼物或是邀请你吃晚餐，那么你就会认为自己有义务还回一件礼物或者一顿晚餐。那只是我们社交方式中的一部分。不管是个人、组织还是政府都会遇到这种情况。报纸上一则关于互反的新闻给我留下了深刻印象。1999年土耳其（Turkey）遭遇了一场可怕的地震，以色列不顾两国当时的紧张关系，仍然提供了一些帮助。去年——那时两国间的关系还要糟糕——土耳其送给以色列两架消防飞机帮助其扑灭森林大火，因为根据互反律，它认为蒙受了以色列的恩惠，就应该投桃报李。

那么你该怎样让这个法则为你所用呢？下一次你帮助别人时，仔细想想要是他们对你说谢谢，你该怎样回答。不要说“没事”或者“那是我该做的”。而是援引互反律，说“我知道要是换作你，你也会帮助我的”。这样一来，你就不露声色地将“受了恩惠”的信息植入他们的头脑——那么你下一次你需要帮助时，就准备好在恩惠的银行里兑换吧。

我发现还有另外一个词在诱导他人时效果显著：想象。约翰·列侬（John Lennon）很显然知道自己在做什么。“想象”这个单词的妙处就在于，当你说出这个词时，就是在请你要说服的那个人在头脑中想象你提出的暗示。这样一来，你的暗示就会在他的头脑中变得真实。这样就将你的要求变成了他们的想象。时间长一点，他们甚至会在潜意识里认为是他们自己想象的。这样一来，你不仅说服了某人考虑你的暗示，而且还成功地让他看起来并不像是你要求的！这就是英明之处。这就是著名电影《盗梦空间》（*Inception*）里的主题，只是该电影是将思想植入梦的阶段。我在表演时，会使用“想象”这个词来让人们想一位电影明星的名字，或者是一个他们从来没去过的国家的名称。有时候我会补充“如果你没有好的想象力，也要想象成你有”。

广告商们一直都在利用“想象”的力量，“想象你自己在佛罗里达州（Florida）的白色沙滩上。”“想象你自己坐在宝马的驾驶座上。”你还没有意识到这点就已经忘了那些话语和图像是什么时候、怎样被植入进你的头脑中。你所知道的就是自己强烈地想要去佛罗里达或者买一辆非常奢华的车。这样一来，它就变成了你自己的愿望了。

你在诱导他人的时候，就是在努力让他们回应那些神奇的词语。是的。“好，利奥，我们希望你出现在早上的脱口秀节目中。”“好，利奥，我是说过那几个词，‘百万美元的合同’。”承认吧——“好”

一词能起到增光添彩的作用，并且当涉及我们的生活目标和梦想，以及周六晚上的约会时，我们很乐意听到这个词。

可其它词呢？就是“好”一词的复仇女神——那个当我们作出要求时，不想听到对方说的可怕的“不”字。我们能把“不”这个词怎么着吗？好！好，好样的。想象一下你去找你的老板，要求涨工资。你嘴皮都磨破了，可你的老板仍对你的能力和魅力视而不见，她还说了那个你不想听到的词“不”。你能怎么办呢？

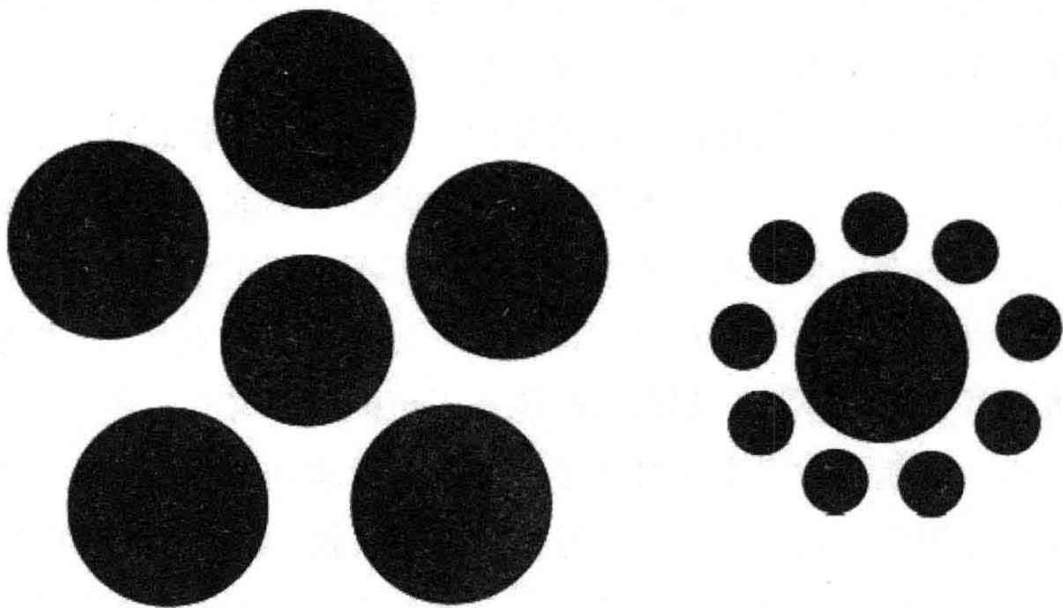
这时，你能做的最坏的打算就是说：“好吧，不管怎样，还是谢谢您听我说完。”于是垂头丧气地回到你的办公桌前，一整天都过得很郁闷。你的老板也是人。几乎所有人类都不想弄得别人不开心，因为那会让我们感到不安。对别人说“不”显然会让人不开心。既然你的老板已经说了“不”，那么这时他就不可能说“好”，所以，你只能退一步。这就是你出击的时刻了。你可以要求加薪的数额少一些，或者要求与加薪无关却对你大有好处的其他条款。可以是更多的假日，或者让你参加你向往已久的会议。那么要是你等一周左右再来向他提出这些要求，他就很可能会答应你。

你在运用这些诱导技巧时，就相当于在运用相对价值的有效心理原则。销售员们就知道要以较高的价格提供一种产品——一套衣服或者一瓶酒，这样一来，相对而言，另一种价格稍低的产品（但是可能比你想象中要贵）看起来就非常划算了。就像是你将手伸进热水中之后，就会感觉温水也变冷了。

让我们暂且想象一下酒的例子。想象一下斟酒服务员从昂贵的菜单中向你推荐三种价位不同的酒，价格分别是 35 美元、55 美元和 80 美元。因为那是一场生日餐，所以你也愿意大出血。这种情况下，你会选择哪一种呢？也许会选 55 美元的。你不想买太便宜的，可 80 美元好像又太贵了。那么要是服务员给你推荐 115 美元、80 美元、55

美元和 35 美元的呢？你很有可能会考虑 80 美元的酒——这样感觉好像没那么贵了，对吧？就像当你在提出了更高要求之后，再要一份三明治，那么你的老板就会认为你的要求很合理了。

下面我们用一个小小的游戏来说明这一点。看这里边的两个圆。你觉得哪个要大一点？



你也许会说右边的大一点？它确实看起来要大一点。可奇妙的是，两个圆实际上是一样大！这都要取决于环绕着它们的圆。这又是相对价值的观点了，或者说在这个例子中，是相对大小的观点。

记得让相对价值观点作为一种协商工具为你所用。

另外一种我一直使用的语言技巧是：绝不要给和你说话之人说“不”的机会——除非你希望他们说不。不要说“你想看电影吗？”这可能会得到否定是回答。要是我就会说“哪天看电影合适呢，星期三还是星期四？”这样就水到渠成了。约会就定下来了！或者在见完潜在的商业客户后，我会说：“是打电话给您呢，还是发邮件呢？”他们不会回答“都不用”或者“利奥，请什么都别做”，而是：“噢，

我看还是发邮件吧，因为我经常在外出差。”这不，我就接到了他们的邀请，可以给他们发邮件了。我也一直很礼貌地照他们说的做。

你也可以尝试尼尔·施特劳斯《把妹达人》里的“同意阶梯（yes-ladder technique）”技术。你首先问一连串能诱发对方回答“同意”的问题。接着你切入主题，问你真正想让对方同意的问题，这样，你就能得到一个如之前已经建立起的回答类型——“同意”。

可是，在所有词中，你认为哪一个与我们有着最深的情感关联呢？不，不是“钱”。而是我们的名字。那是一个伴随我们一生的词，大多数情况下，从我们出生时，父母对着我们呢喃它开始，名字就跟随着我们。在过去的那些岁月里，我们听到自己的名字以不同的方式说出来：生气，爱，失望，愤怒，沉醉，还有高兴。你取了这个名字，别人就那样叫它。尽管我们大多数人都和别人重名，可它仍然会产生反响。我们在人群中听到自己的名字被特别提出来，尽管人家不是在叫我们，我们也会产生反应。

每当我在表演时和某个观众说话或者邀请他上台，我都会问他的名字。这样能创造我所要达到的情感关联。如果有人介绍新朋友给你认识，你要念一遍他的名字。“利奥，来认识一下我的朋友，杰出的精神主义者。”“你好，利奥，很高兴见到你。”于是利奥这个名字（就是那位杰出的精神主义者）立刻被有意识地或者无意识地——怎样都好——加深了印象。这样你就已经建立了联系，只是提了一下他的名字，就让他和你之间建立了联系。

你洋洋得意之时，却也是你最可能将一切搞砸之际。因为这时你会想也许该让这个名字贯穿整个对话，只为证明你记得对方的名字，你是一个非常真诚的朋友。这就大错特错了。在利奥眼中，你每提一遍我的名字，你的等级就会下降一等，下降到一定程度后，你在我眼里就像那些骗人的销售员了。可是，如果你在对话刚开始时，提

一遍名字，然后在对话结束时再提一遍我的名字，那么，你在利奥心中的级数就会飙升。你第二天早上还有可能接到那位了不起的精神主义者打来的电话呢。

每当我进行“想一个数字”表演时，我都会首先问对方的名字。接着我会将他的名字写在我的小卡片上或是写在白板上的数字旁。像这样：“约翰会说他想的是31。”瞧，这样又一次建立了联系。于是那些人就会感到自己是特别的，因为我是特别为他们而表演。那是他们的名字，他们的数字，他们的时刻。

你也看到了，我们使用的词和使用它们的方法都非常重要。还有，当你和别人说话时，请记住用眼神交流。在通常的对话中，交谈双方注意对方的时间并不均衡。听话人直接看着说话人的时间大约占对话的百分之七十五。而说话人看着听话人的时间只有百分之四十左右。如果你是要说服谈话的对象，那就要多看着他们。这非常简单，试着将你看着对方的时间增加到对话时间的百分之五十。这也许看起来很奇怪，听你说话的人就会想为什么你一直看着他，于是他开始认真听你的长篇诱导之词。这很管用。人们喜欢被重视，喜欢被尊重。你知道吗，在伊拉克（Iraq），军队是禁止带着太阳镜和伊拉克人民说话的，他们要求和伊拉克市民进行眼神交流，这是尊重的标志吧？

我很擅长于眼神交流。当我解读他们的思维时，我经常洞穿他们的眼睛。你可以通过眼睛读出对方的许多信息。哪怕是一次平常的对话，我都会确保进行眼神交流。我的眼神中流露出幽默与欢乐，这些情感从我的眼神中传递出来，我的出现就会让别人感到愉快。他们就会放松——然后向我敞开思维，让我容易影响他们。我还有一个非常秘密的方法要和你分享。经过时间的淬炼，我练就了一副非常犀利的眼神——那是一种强烈的凝注——对于重要时刻的关注。有时候我不会看着别人的眼睛，而是看着他的鼻缘。这样好像是在看着别人的眼

睛，可实际上说明了你的眼睛并没有走神，这样一来，你也能得到对方的注意。这种深沉而严肃的目光使人印象深刻，也非常具有说服力。我把它作为一种有力的洞察，而它也取得了良好的效果。若不信，你在朋友和家人身上试试。在你强烈目光的注视下，他们会是什么感觉呢？

站在观众前面，我感到自己就像是一个木偶的操纵者，掌控着表演中所有的沟通和诱导权。我喜欢那种感觉。我能在头脑中把它清晰地描绘出来，思想的网络和力量在观众中交织缠绕。可有时候，任凭怎么努力，我都不能完全掌控。



蒙特卡洛，2010，

400 人

我站在舞台上，邀请一个人上来帮助我进行表演的下一部分。我将一个封闭的信封和十美元交给这个人，然后让他去转动轮盘赌，然后再回来，告诉我们他都做了些什么。他看似非常激动，然后跑下台，跑到附近的赌场。我特别挑选他来完这个表演。我和观众们逗乐，我们等着那个人回来。音乐响起，灯光在舞台和整个观众席间晃动。他是赢还是输呢？

几分钟后，那个人冲回了表演厅，然后跑上舞台。他看上去气喘吁吁。“我的朋友，”我问他，“怎么样了？”

“不怎么样。”他耸耸肩说道。他的肢体语言表现出一种奇怪的防御感。

“你说‘不怎么样’是什么意思？”我对他的回答感到惊讶不已。

“轮盘赌的最少赌注是二十美元。而你只给了我十美元。”于是他把信封和钱交给我，并说道。观众们看到这一幕，笑声四起。我也笑了，可那个人看上去很尴尬。

“你看到了吧，你刚才把表演的这个部分毁了。”我说。那个人笑了，看上去很窘迫。观众们喜欢看 he 这样。“你没想到要自己再掏十美元吗？”我补充道。听到我的话，那个人朝台下走去，而我对还在笑的观众们说：“你们要是还想看这个表演，改天晚上就得再来了。”

幸亏这种情况是在表演的最后发生。我的所有情感联接都已经建立起来了，而观众们也跟随着我的引导，他们在我想让他们笑的时候就笑，在我想让他们集中精神时集中精神，所以，此时他们能跟随我的引导。我随他们一起笑，尽管表演并没有按原计划进行。这样能让观众靠向你这边。

那么，我选择那个人上台帮助我，错了吗？有时候我也在想。我真的正确解读了他的肢体语言吗？我并没有成功引导他按我的想法去做吗？我可不这么认为。他看上去很乐意，思维也向我大敞开。可是，他在舞台外遇到了一些不可预见的事。诱导和肢体语言只能做到这个程度。在这种情况下，我能做的，最好就是笑并且将表演继续下去——可下次一定要记住。减少上台来帮助我的人不在我影响范围内的机会。还有确保我清楚我所到之地轮盘赌的最低赌注。于是我把这个故事叫做“不赌博的人”，而这也成为我表演中的笑谈之一。他本该赢钱的！

假如其中一名观众第二天晚上真的来看我表演怎么办？那我就表演给他看。灯光，音乐，表演。我邀请某个人上台来，然后问几个问题：“你觉得维加斯怎么样？你赢过钱吗？你今晚想赢点什么呢？”上来帮助我的人听后使劲地点头。接下来，我将二十元美钞交给他——这一次可没错了——还有一个粘住的信封，然后叫他用转盘赌一把。他很快就不见了。于是我和观众们又等。观众们都善于接受，而我已与他们建立了融洽的关系。当那个人回来时，他跑上舞台，鞠了一躬；我想他天生就有一点舞台基因。观众们身体前倾。“那么，”我问，“你赢钱了吗？”那个人摇摇头。“为什么没有呢？”我问，“说说怎么回事。”那个人此刻看起来就像是遇到麻烦的学生。“我押的数字是12。”他说。“那不是中奖数字，对吗？”我问。“不是，”他说，“8才是中奖数字。”“8，”我说，“哦。下次运气好点。”听我这么说，他以为我会再给他二十美钞。“下次用你自己的钱。”我说，观众们都笑了。

接着，是一阵掌声，而且大家期待着接下来会发生什么。

人们纷纷在头脑里猜测着。出了什么问题吗，那个人本该赢钱的吗？又该我说话了。“对了，你有没有打开信封呢？”那个人低头看着手里的信封，好像他已经忘了自己还拿着它，然后摇摇头。“你又没叫我打开它。”他争辩说。“你为什么不开呢？”“因为你没叫我打开。”那家伙几乎要吼出来了。“那你现在打开它吧？”于是他打开了。他抽出一张折好的纸，然后回头看着我和观众。“请你打开纸，然后读出上面写的内容。”于是他打开了。他读道：“请将钱押在数字8上。”那家伙张大了嘴巴，而观众们闹翻了天。全场气势如虹。

像这样的时刻，我与观众之间的情感联接非常好。就好像我们在一起合作，被诱导的力量绑在了一起，真是不可思议。另外一件要考虑的事就是，为什么那个人没有将信封打开？是不是我在我们之间建立了这种融洽，而他没有想到？我没有叫他这么做，所以他没有。他完全在我诱导力量的掌控之下。那，我是怎样做到的呢？这样问，我就得杀了你。



拉斯维加斯，2011年，

900 人

我们又回到我的大型表演中来。我已经猜中了一个数字，猜中了一个名字，也让简从那电话簿中选择出了由前排女孩们任意排列起来的数字。那些女孩们还处在惊讶的状态。我也已经让布莱克拿着钱和卷纸。

接着，我闭了一下眼。当我再次睁开眼时，我看到了一片面孔的海洋，到现在，他们中的许多人我已经熟悉了。他们联接成了一位观众，反应就像同一个人。笑声。惊讶。惊喜。这一刻，他们积极地参与进来。我走到舞台中央。

“我需要两位观众上来帮助我完成一个非常酷的表演，一个男的，一个女的！”话音刚落，观众们都高举起手在空中挥动。我看了一遍这些志愿者。选谁？选谁？我选择了后排的一对老夫妻。他们和谐地笑着。他们穿过座位的那一排，走到舞台上，老人看着他的妻子，扶着她的手肘走上台来。

“告诉我，你们叫什么名字？”

“帕姆（Pam）。 ”

“斯蒂夫（Steve）。 ”我让他们稍微移了一下，使他们稍稍分开，面对着观众，而我就站在中间。



“好了，我要你们都向前看，闭上你们的眼睛，集中精神，因为几秒之后，你们会有非常奇怪的感觉。”我碰了一下他们的肩膀。

“我们每个人体内都有一种叫做‘气’的东西。那是我们的能量。帕姆，几秒之后，我会碰你的脸。”我轻轻地碰了碰斯蒂夫的鼻子。“你感觉到了吗，帕姆？”

她点点头，她的眼睛还紧紧地闭着。“能告诉我我碰到你哪里了吗？”她立刻指指她的鼻子。毫不犹豫。我听到观众们有人在嘟哝。“好，帕姆，接下来你会感到一阵发痒。”我碰了一下斯蒂夫的下巴，轻轻地挠了一下。“你感觉到了，对吗？”

帕姆说：“是的。”

我咧着嘴看着观众们。“能告诉我是哪里吗？”她的手直接指向了下巴。

接下来，我掐了一下斯蒂夫，轻轻地，可足够让他向我退开一些。突然，帕姆说，“啊。”“好，不要睁开你的眼睛，然后告诉我，是否有什么奇怪的感觉。”我对她说。

“是的。”帕姆点点头。

“真的吗？你感觉到了什么？”

“有人掐我。”观众们惊呼出来。他们喜欢这样。“掐你哪里？”我其实不必问最后一个问题。帕姆已经指向了她的背部下方，还一边揉着，好像还在痛一样。“太神奇了！”我说。

“好，睁开你的眼睛。”帕姆眨了一下眼睛，首先看看斯蒂夫，再看看我。“感觉怎么样？”我问她。她笑了。

“还好。”她慢慢地说，等待着什么。她还在看到底发生了什么。“让我告诉你吧，”我将手搭在她肩上说，“观众们

没有鼓掌，因为他们惊呆了。”我笑着朝观众们点点头。

“还记得我碰了你的鼻子吗？”

帕姆说：“记得。”于是我转身对着观众。

“我碰了她的鼻子吗？”

大家喊道，“**没有！**”他们欣喜若狂。帕姆感到困惑不解。

“我并没有碰你的鼻子。我碰的是斯蒂夫的鼻子。还记得我挠了你的下巴吗？我挠了她吗？”

“**没有！**”观众们尖叫道，包括斯蒂夫。他也在笑，和大伙儿一起。

“我并没有挠你。我挠的是斯蒂夫。我也没有掐你的背，我掐的是他的背！”帕姆站在那儿，惊讶万分，她看着斯蒂夫，寻求答案。他一边点头，一边笑着，走过去拥抱帕姆。她还在摇头，简直不敢相信。

“我感受到了。”她对斯蒂夫说，对我说。

“那么，你知道那意味着什么吗？意味着无论我碰斯蒂夫哪里，”我停了一会儿，拍着他的胸说，“你都能感觉到！”帕姆笑了。观众们都笑疯了。“不，还没完，”我说，“让我们进入下一步。”我将帕姆和斯蒂夫带到一张长凳前，让他们坐下。

“好了，斯蒂夫，我要将你催眠。其实，我不知道该怎样催眠。有趣吧？我即将数到五，而你将会进入昏睡状态。1，2，3，4，5。闭上你的眼睛，你已经被催眠了。”斯蒂夫大咧着嘴。

“不相信斯蒂夫已经被催眠了的请举手。”许多双手举起来。我自己也举起了手。“你们看，我也举手了。”接着是一阵笑声。“好了，下面，相信我的人请举手。”只有几位好心

的人——或者滑稽的人——举起了手。“谢谢，婆婆。”于是我走向帕姆和斯蒂夫。“为了让你们看到斯蒂夫是真的被催眠了，我就站在这边。斯蒂夫，请睁开你的眼睛看着我。”斯蒂夫睁开了眼。“你们看，他就像机器人一样，我说什么，他做什么。”斯蒂夫笑了，他控制不住自己，笑得动起来。我走到他面前，将手放在他肩上。“好了，现在让我蒙住你的眼睛。”我将他的眼睛蒙上，从舞台的小桌上捡起一样东西。是一把叉子，一把大叉子。我将叉子握在手中，站在斯蒂夫身后。“告诉我，”我对他说，“你听说过中国的针灸疗法吗？”观众们喧笑起来。帕姆也笑了。她转过身来，以便看得清楚。斯蒂夫也笑了。

“斯蒂夫，我要你用手指着帕姆，而帕姆，你也要指着斯蒂夫。小心了。能量会从你手上转到他手上，所以不要指低了，因为发生了什么我都不会负责的。”全场又爆发出掌声。斯蒂夫看起来有点紧张，他在椅子上挪动。

“好了，女士们，先生们——我要数到三。我数到三，就会……”——说到这儿，我拿起叉子，假装要用它扎帕姆——“逗你们开心，我还要叫你们拍手数三。准备好了吗？1，2……3！拍手！”大家都疯狂地拍着手。

我突然扑向前，轻轻地在帕姆身后戳了一下。突然，斯蒂夫跳起来。他惊恐地揭开蒙布，然后他和帕姆就站在那儿，摇着头。观众们激动得站起来。“哦，天哪，”我喊到，“这说明你们就是连在一起的。来，给他们一阵热烈的掌声！”音乐响起来。帕姆和斯蒂夫一路笑着回到观众席中。

“对了，我还要告诉你：疼痛要一个月才消失。”又是一阵掌声。“还有，这次催眠的效果会持续一个星期。也就是说，

在这一个星期之内，你每碰到你身体的每一个部位——她也都能感觉到。”依然是笑声。“哦，帕姆，要是你在早上两点感觉到什么，那可不是我做的。”我站在台上，看着观众们笑，享受着美好的时刻。然后，我拿起麦克风，走到聚光灯中说道“对了，我差点忘了，钱在哪儿？”布莱克在远处喊到：“钱在这儿。”



第五章

利用能量的积极力量

香港，2011

我在市中心一家不错的餐馆里，这家餐馆全都是玻璃墙面，还有一个摆着琳琅满目物品的吧台。“请问，我可以借你的眼镜用一下吗？”我走进一个年轻女子的桌旁，问她。她看上去很紧张，可还是摘下眼镜交给我。“你叫什么名字？”

“詹妮弗（Jennifer）。 ”

“好的，詹妮弗，你买保险了吗？”我问。她摇了摇头，眼睛睁得大大的。“你该买的。”她脸上闪过一阵惊讶，然后笑出声来。“好，伸出你的双手，掌心向上，我要将眼镜放在上面。它们不会有事。只需把你的手放平，让眼镜好好待在上面。”然后，我集中精力在眼镜上，将双手揉在一起，在眼镜上方，集中我的思维。我周围的人都安静下来，看着，等着。我能感觉到他们，可我的全部思维都集中在了眼镜上。突然，眼镜跳到了空中，翻了一转，又灵巧地落到詹妮弗的手里。她吃惊地咧着嘴笑，也许还松了一口气。“很棒吧？”我问。

坐在邻桌的女人说：“人也可以吗？”之前从没有人问过这样的问题，我沉默了一秒，想象着那个女人翻一个六英尺高的筋斗。“当然，”我说着走向那个女人，“你叫什么名字？”

“莉兹 (Liz) 。”

“好，莉兹。”我的样子就像要举起她，将她扔进空中一样。大家都笑了，尤其是莉兹，尽管我看得出她很紧张，她宁愿自己没问刚才那个问题。“那好，你站在这儿，闭上眼睛，我会站在你身后。”她照做了，而我站在她身后几英尺外，往她的后脑和肩上集中精力。我伸出手臂，并不碰到她，而是合起我的手，然后慢慢地、慢慢地收回。莉兹也动了，她的肩跟着我的手在动，可她的脚并没有动，直到她的整个身子都往后倾。“你感觉到了吗？”我问。她点头，眼睛仍然闭着。她此刻正在往后倾斜，就像比萨斜塔 (Tower of Pisa) 一样。“停，”她叫道，“你碰到我了吗？”“没有。”我说。“别拉我！”她的手臂在往下垂。我知道那种感觉一定很奇怪，甚至是恐怖。“没人碰到你。”我镇定地说。可她的脚开始动了，她直立起来。“好了，”我说，“睁开你的眼睛。”她睁开眼，转过身看着我。“真可怕，”她说，“我感受到了这种奇怪的能量，我还以为有人在拉我。”她笑了，紧张地摇着头，把大家都逗笑了。“真的好神奇。”她又说道，然后回到她的座位上。

“你是怎么做到的？”詹妮弗问。

“能量，”我说，“‘气’能，积极的能量。我用我的思维掌控它。也用了你的思维。”

‘气’是中国词语，可你也会听到 Ki、Chai 或者 Prana。这些是日语、希伯来语和梵语对“能量”或者“生命力”的表达。一切事物都是有宇宙中的自然力量组成。我喜欢把它看成一种积极的能量，我在舞台上、生活中不断地进行练习。它存在于我们身体内，亦存在于我们的身体外，我们能利用的越多，能从自身汲取的越多，我们就越是精力充沛，越是生机勃勃。

作为《星球大战》(Star Wars) 的超级影迷，我总是对‘气’和‘力’

之间的关联感兴趣。如欧比旺·克诺比（Obi-Wan Kenobi）对卢克·天行者（Luke Skywalker）所说，“绝地（Jedi）的力量是‘气’给予的。那是由一切生物创造的能源领地。它就在我们周围，渗透进我们之中，将银河绑定在一起。”听起来就像是‘气’对于我。

中国有句俗语‘气随意’，其中，‘意’是指想法或者意图。这个说法与我作为一名精神主义者使用的技艺直接相关。当我集中精神在某事物上时，能量就顺着那个方向流出。我越是集中，流出的能量就越多。事实上，我可以特别使能量朝着我所想的方向流去。你可以试一下这点，在你的脚上，或者手上试。要全神贯注。想象着血管在皮肤下是怎样颤动的，想象着血从血管中流过，带着它的生命力一起流动。再想象血作为能量在你的体内脉动。或许你会感到脚下一阵发麻。或许你会感到一阵温暖。那就是能量的感觉。

那么，我是怎么利用这些能量来影响我周围的世界的呢？尽管在那时，我自己并不知道，可我却是在运用‘气’，运用我体内的‘气’，那时，我还是个六岁的孩子，拿着我的食物玩，让我的勺子沿着碗边移动。回到那时，我只能将勺子移动几英寸，而且还只是有时——因此，我们家庭的大多数吃饭时间才得以平静地度过——可现在，经过多年的学习和练习，无论什么时候，只要我想，就都能集中大量的此种能量。

每当我想要弄弯勺子或是针或是酒杯的柄时，我就要努力集中精神，用我的思想从我体内召集这种能量，然后将其导向我想让它去的地方。在这儿，激光的例子又一次解释了即将发生的事。在这儿，仅希望勺子弯曲，或是想要勺子弯曲是不够的，必须得是一种意念。我在头脑中喊道“弯，弯”时，就是在使用我的头脑召集，控制和投射我的‘气’能量。这是心灵遥感的基本要素——使用思维的能量移动一个物体或者改变这个物体的形式。我在和观众开玩笑与集中精力在物体上之间前后徘徊。当我试图将物体弄弯曲时，我们在看到它开始

变软然后弯曲之前，它首先会在高水平的运动下升温。当我在让手表停下和让眼镜在空中旋转时，仍然要求集中许多能量，可不像让银器弯曲需要那么多。

有时候，我会邀请一群人上台来帮助我进行表演。我邀请他们站在我的周围，帮助我。这样一来，我就能够利用他们的能量，来增强我体内积极能量的流动。当人们眼睁睁看到物体就在他们面前发生变化时，表演就更有意思了。我还会将某件银器或者硬币放在某人的手里，然后通过他们，将能量运送到物体上。这样一来，大家就很清楚，我并没有人为地操纵这个物体——全都是靠精神。这总会给人们留下强烈的印象。

等不急想看我用思维的力量弄完勺子和硬币，
或者移动眼睛？请点击：

WWW.MINDREADERBOOK.COM/ENERGY



还记得刚才在舞台上的帕姆和斯蒂夫吗？我曾多次在互相熟悉的人之间做过相同的表演，丈夫和妻子之间，朋友之间，可不是经常。我还和一切有趣的名人搭档一起进行过这种表演，包括第一次出现在《今日秀》上时和杰·雷诺和扎克·埃夫隆（Zac Efron）搭档，以及阿诺德·施瓦辛格（Arnold Schwarzenegger）和一名洛杉矶大师。

我将触感从一个人身上过渡到另一个人身上，在表演的这一步，我就是使用了‘气’能量。首先，我会蒙住一个人的眼睛，然后告诉他我会触碰他的某个部位，要是他有了触感，就告诉我。接着，我就会轻轻触碰另一个人的下巴，或是鼻子，或是其他部位。我真的是把‘气’能量从一个人身上过渡到另一个人身上，就像我在帕姆和斯蒂夫之间进行的那样。没被触碰的人也会有强烈的触感。当我告诉他们

我根本就没碰到过他们时，他们总会感到万分惊讶。观众们就喜欢看参与者们脸上惊讶的表情。“可我就是感觉到了啊！”他们震惊地说。

‘气’的能量就是如此强大。

有一次，我在以色列表演，舞台上的参与者之一是一名正统的犹太人。她很担心会被男人碰到，因为那是违背她信仰的，而我向她保证我绝不会碰到她。当然，因为能量过渡的原因，她感到有人碰了她，所以非常伤心。我告诉她，根本没人碰到她。观众们也这样对她说。可她就是不信。直到她在录像机上看到回放，才相信我了，而且还惊讶不已。

尽管进行这种‘气’的过渡会使我身心疲惫，可这会在观众中产生正能量，而反过来，这种正能量，又会让我精力充沛。能量在剧院中，于我和观众之间循环往复。他们越是喜欢我的表演，就会有越多的正能量。

站在舞台上，在一大群观众面前，感觉到他们积极回应你所说的、所做的，真是一件激动人心的事。因为我所做的事大多数都依赖于思维诱导，所以我感到似乎我的责任就是引导人们更高兴一些，让他们体验积极的思维。我所做的一切都出自内心善意的一面。每晚，当表演进行到一定时间，我就能感觉到观众之间形成了一种积极能量。有时候，一位观众也许在刚开始时很沉默，或许仍然想着自己的事，或是为日常生活挂心，所以我就要和他们互动，调节他们的情绪，让他们将注意集中在我身上，集中在表演上。也会有一些观众一开始就欢迎我，他们就会放松，会欢笑，而他们周围的人也会受他们的感染，于是，积极的感觉就放射出来。我经常走到观众中，确保积极能量已经遍及后排的观众，使他们能像前排观众那样参与进来。大部分时候，能量是有感染性的。一旦我带动了一部分观众，整场观众都会热闹起来，有些晚会大家活跃得很快，可一旦气氛活跃起来，就不会冷却。

所有的正能量都威力无比。上一章，我已经谈到了在观众和我之间建立情感连接有多么重要，以及它是怎样影响我的诱导能力，影响我对思维的掌控的。正如你此刻所见，正能量也能建立情感联接。我能利用和投射进观众中的能量越多，我就有越多的能量来贯穿进整个表演过程中——而且这种能量还在不断形成。

在一场表演完后，我的能量水平非常高，我感到自己似乎能做任何想做的事。我又是超人了！这些都属于我的一些创造性的时刻。我的大脑里全是各种各样的想法，那时我就会为表演或是书籍，或是苹果手机（iPhone）应用想出一些新想法。所有的能量都会产生积极的思维状态，于是我会把一切都想得有可能。当我处于这种状态时，我会想到各种各样的“如果”。我的朋友们和同事们也不再为我半夜给他们发些疯狂的邮件而感到惊讶。

观众们离场时，也会有这样积极的感觉。每当看到观众们如此喜欢我的表演，我就会非常高兴。我的表演不像其他表演一样，会使你离开剧院时感到身心疲惫，甚至需要喝几杯来提神。我从许多人那里听说，这种普遍的欢乐态度，这种满足的感觉，在表演结束后还会持续良久，尤其是人们通过谈论他们所经历之事时，就建立了更深的联系。

我试着朝我所到之地的每一个方向释放积极能量。我最喜欢的事之一就是让人们说“哇哦”，还有让他们笑。还有什么能比那更积极呢？每当我让人们惊讶——不管是在正式的会议上，还是在沙滩上，或是在街道的某处，还是在现场的表演中——我都喜欢看他们脸上惊奇的表情。就像他们又回到了小时候。当然，有些人会问我各种各样的问题，然后理性地来解释我所做的事，或者他们对我说，他们认为那全是花招和骗术。我总会问他们：“在表演过程中，你们高兴吗？”当他们说“高兴，真是不可思议”时，我就知道自己的目的达到了。那才是

最重要的。我不是要将相信的人变为不相信的人。我只希望，人们能尽情享受我表演带来的乐趣，那才是我所做之事的核​​心。我想我可以说，每一个看完我表演的人都会感到非常积极。我百分之百同意查理·卓别林（Charlie Chaplin）的话，“没有笑声的一天相当于白过”。

自从我作为一名精神主义者开始表演，我都会将一句警句或是座右铭印在明信片或商业名片上，那些句子就总结出了我表演中的两个元素。“你总要怀着欢乐的思想，因为你不知道谁在解读它。”我总相信积极思考的作用。如果我能利用足够的能量，能用我的大脑移动物体，能让坚固的物体弯曲，能将一阵能量从一个人身上传送到另一个人身上，那么，也就很清楚地说明，我们的意识有能力影响我们周围的世界。以一种积极的方式使用我们的能量，运用我们的‘气’在体内创造一种漫进我们周围世界里的积极源泉，这要取决于我们。

我从许多资源中获取灵感，而且当别人跟我讲这个我即将要对你们讲的故事时，我非常高兴，非常振奋。那是我最喜欢做的事之一：战胜消极思维，并且将它转化为能产生出人意料结果的积极思维。从前有一个叫做菲鲁乔（Ferruccio, 1916-1993）的人，他出生在一个意大利农民家庭里，可他发现自己对农耕工具比灌溉之类的事要感兴趣。他以工匠的身份在皇家海军工作了一段时间后，就成立了自己的拖拉机公司。他的公司运营得非常顺利，成为了意大利最好的拖拉机公司，并且通过努力，菲鲁乔已经能够为自己买几辆好车了，包括他梦寐以求的法拉利。他爱极了这款车，可是他发现它的离合器有些问题，于是他要将车开到马拉内罗（Maranello），去那里的法拉利公司维修。每一次，修车的技工们都会将车拖到一边，然后秘密进行修理——这让菲鲁乔感到恼火。有过几次这样的经历后，菲鲁乔亲自找到了恩佐·法拉利（Enzo Ferrari），然后给他提离合器的问题，可是法拉利并不喜欢这个冒失的“拖拉机司机”并对他说：“不需要任

何人来告诉恩佐·法拉利该怎样造车。”于是菲鲁乔就决定要造自己的车，造一款拥有好品质离合器的车，造一款打败法拉利的车。最后，他的确做到了。他以自己的姓为该车命名：兰博基尼（Lamborghini）。

这则故事有没有让你想到，当有人看不起你，就会让你想要立即回去将消极的能量转化成积极的能量？当然，你不能这么做，我们可以努力在将来注意提高我们周围的积极能量。

我喜欢的读心表演之一，包括我离开屋子，然后让某人画些什么——接下来，我就试着画下与他相同的形状。有趣的是，大部分人都会画一张笑脸。所以，现在我都会特别嘱咐他们，让他们不要画笑脸，这样一来，我还有些挑战。这一类笑脸，或者是“祝你快乐一天”的欢乐方式，在西方文化中根深蒂固，所以我们会不知不觉地说快乐的话，做快乐的事。我们又在任大脑任意行事了。我们在吃饭前会说“吃好！”，可我们不会去思考刚才说了什么。所以，每当我提到积极能量时，我不仅仅是指它。我并不是指带着高兴或悲伤之情对我们生活中发生的事作出回应，而是指努力提升快乐的潜力，以及通过提高‘气’能量，来提高生活中的积极经验。

就像大多数事物一样，当我们体内的‘气’能量用完时，也需要更新补充，而为了补充我们的‘气’能量，我们就得从外在的世界中引出更多的能量。有一种特殊的方法可以做到这一点，它需要我们集中精力在呼吸上。如果你像我一样，那么呼吸对于你来说，也就是每天无需考虑的事——当你在想其他一些可能更重要的事时，它就自然而然地发生了。可若是你特别注意你的呼吸，那么，大多数时候你都会发现，你的呼吸方法不对。我们大多数人都是通过鼻子吸气，然后用嘴巴呼气，而我们的腹部是吸气而非呼气。全都错了。

注意你的呼吸一会儿。通过你的鼻子吸入氧气和能量，吸进肺里，然后感觉到它们在膨胀。然后，闭上嘴，用你的鼻子呼气。这样做就

会让进入你体内的‘气’最多，而使通过嘴巴呼出的气最少。这种方法有两个好处：更多的‘气’能量就会进入你的大脑和身体，当你减速下来，只注意你的呼吸时，就会感到一阵轻松。

如果我们将‘气’能量当作一种生命力量，（希望你具有那种力量），那么它就会带给我们活力感，我们也就会将我们的生命功效发挥到最大。当我们允许这种积极能量与我们的大脑相结合时，结果就不只是一种模糊的快乐感了，而是一种直接的积极感。如果我们的思维创造了事实，或者，至少，创造了我们对于事实的知觉，那么，我们的思维不就全都是积极的了吗？

佛曰：“我们现在的一切都是过去思想的结果。思想就是一切。我们怎样想，就成为怎样的人。”我深信我并不是佛。所以，当我们回忆从过去到现在的生活时，会发现，它并不是我们今日的反应，而是我们过去的反应。我们今日所想，会成为将来的事实，所以，想一些积极的因素，就意义非凡了。

我们都知道一些人好像被鬼缠身，生活中坏事连连。而其他人却似乎好运不断，生活美满。看看这些人的生活状态。看那些触了霉头的人是不是阴郁颓唐之人？而那些好运滚滚的人是否欢快而积极？这该容易看出来吧，是的，她很阴郁，或者，是的，她很快乐——看看她的生活。可我敢打赌，这些人一直都是那样——消极或者积极——并且是他们自己早就促成了他们所谓的“运气”或者“命运”。如果你消极地来想，那么消极的事就会发生，就会出现一些可怕的、永无止境的状况。一旦你的生活中发生了某件坏事，那么你就会走下坡路，因为你以为自己已经有了消极的权利。再猜一下积极思想会招致什么呢？没错，就是更多积极的思想。

每天，我作为一名精神主义者进行表演时，我都得运用我的‘气’能量在我自身体内和观众间创造一种积极的精神状态。我无论走到哪

里都不能带着消极的思想状态，不论是舞台上，还是派对上，因为它会影响我所做的一切事情。消极思维会招致怀疑，可是我必须要相信我演出中的所有事都在按原计划进行。在我的工作生涯中，意识的力量超过了物质，所以保持积极心态就显得更加重要。有时候，作为一名精神主义者，就意味着迈出了信任的第一步。如果我怀着消极的精神状态或者不热心，那么，观众们也会是这样。信心对于诱导非常重要，而积聚的积极性往往被看作信心的形式。我释放出的积极能量越多，那么回到我身上的也就越多，不管是在舞台上还是在舞台下。

我一直以来都努力精心安排着我表演的时间和节奏——以及整个表演过程中的能量水平。就好像我设置了一个扭动开关，当能量水平降低时，我就扭动开关，将其升高。我会向观众们展示一些能引起他们兴奋的事物，接着我会表现一些幽默。接着又是令人惊奇的事，接着又是幽默。我不住地将开关开了又关，关了又开，开了又关，可总是保持大家情绪激昂，一切都跟着我的感觉走。

作为一名娱乐人士，笑声的传染性可帮了我的忙。可我其实并不想让它无法控制。我曾表演过一些非常严肃的精神集中，而那不仅需要我一定水平的精神集中，还需要观众们一定水平的精神集中。所以，我就不得不控制他们的笑声，使积极能量保持在一定水平上，而不是蔓延成嘈杂声。

正如你所知，在表演过程中，有些事并不是按原计划进行的，而当这种情况出现时，那珍贵的能量水平就面临着降低的危险。比如，某人的手机响了，就非常令人厌烦。在以色列人中，经常出现这样的情况。你想想吧。当时表演正进行到一半，观众们完全将精力集中在我身上，可接着，那响亮的手机铃声响起来，打断了所有的事。叮铃铃……叮铃铃……这曾令我恼羞成怒。可我又能做什么呢？朝人们大喊吗？把他们当成学校里的孩子，当着众人的面责备他们吗？或者让

保安把他们拖出去？所有的这些都不能为表演带来积极的能量。因此，我现在做的是要将响铃的电话容纳进表演中来。我甚至盼望有电话响起。

那些犯错的观众们看上去总是很尴尬，他们在包里摸索着他们的手机，而其他人则向他们投去不友善的目光，于是，这时我就会说：“别担心。接起来。”而找电话的人就会稍微放轻松，而且感到很惊讶，然后再将电话接起来，其他观众也放松下来。通常情况下，我会继续读接电话人的思维——我会猜他们的生日或者星座。想象一下他们脸上吃惊的表情吧！观众们都爱极了那种表情。如此出其不意。这时，积极能量水平就会窜升得更高——而我这时就会礼貌地提醒大家关掉电话铃声。当我刚开始在美国和欧洲表演时，我还会等着某个人的铃声从头响到尾。可这永远都不可能。在这儿的人们玩手机可在行着呢！可这样的表演真不错，以至于我想让每场表演中都能有这样的部分，所以刚开始我有着世界独有的表演节目“请关掉你的手机”。

另一种在表演中能量会溜走的情况，就是我犯错时。我想迅速补充的是我百分之九十二的时间都不会犯错——很不错，是吗？——可，就像生活中的一切事物一样，有那么一会儿，事情是不会按计划发生的。而在这样的时刻，有些观众就会感到不安。原本该是怎样的呢？是他们的错吗？这时他们的情绪就会变成尴尬和遗憾，而不是惊讶。由于这样，我应对犯错的方法是就是增加一些幽默。这样，就会让能量从反方向摆动——从消极能量到积极能量。

我听说过内科病人不会控告他们喜欢的医生。而这同样适用于表演者。观众们会原谅那些懂得以幽默来掩饰错误的人。我还记得有一次我正试着猜某人的初恋，我问他所想的人是不是金发。那就是我头脑中想象的画面。可他说不是。于是我就根据这点开了一个玩笑。“这样啊，那说不定你上次见她之后，她就将头发染了呢。”大家都笑了，

也没有人注意到我犯了错。而我又继续猜他初恋的名字了。当我在电视节目《继承者》上时，一旦犯什么错误，我就会说，“哦，我敢打赌，尤里要比我做得好。”这就会引发观众们——以及评委们——的一阵大笑。

有趣的是，当我犯了错，但控制好局面之后，积极能量就变得非常汹涌。所以，有时候，我甚至会假装犯了错，来让积极能量提升。扭开开关，然后关掉，又打开。有一次，我叫两个人告诉我三个不同的数字。他们想到的是 16、90 和 42。接下来我会叫他们其中一个画一个九宫格，三排，三列，然后在任意三个格子中写上三个数字，不要让我看到。而我的目的，也是在我自己的格子里写下那几个数字，并且猜出那些数字所在的具体位置。当我展示给观众们看时，我全猜错了。台上的两个人和观众们都对我感到失望而尴尬。我顿了一会儿，然后说：“好了，没关系，这才是我想要展示给你们看的。”于是我拿出有三个可刮银方格的乐透彩票。“继续，”我说，“刮掉那些方格，然后说出上面的数字。”当然，那几个数字就是 16、90 和 42。大家都彻底懵了——要是我之前猜中，他们的反应也不至如此。

还有，对于我刚犯的那个大错，我要和大家说抱歉。我们刚才遗漏了一页。你注意到了吗？



东京，2011，

当时我在一场大型电视节目上，我让一名观众在头脑中想两个两位数。接着，我给她——和观众们——看一个四行四列、总共有十六个格子的方格。我的任务就是在二十秒内填满这些方格，而其中一个方格内就会是那名观众所想的数字。真是小菜一碟儿。准备好了吗……好……开始！我非常迅速地填满了所有的方格，高度集中精神而且填得非常快。我一股气填完所有的数字之后，就拿给大家看。我问那个人：“这是你想的数字吗？”

“不是。”她说。

“你确定？”我问。

她说：“确定。”

“那你的数字是什么？”

“64。”她几乎不好意思告诉我。我感到观众中传来一阵怀疑。表演出错了吗？他们该有怎样的反应呢？观众中已经有人在慢慢移动了。这时，我就该为大家揭开谜底了。好了，让你们吃惊去吧。看下面，这是我填的格子：

44	1	12	7
11	8	43	2
5	10	3	46
4	45	6	9

让我们来看一看。你还记得吧，她想的数字是64。瞧，每一排的和都是64。每一斜角的和也是她想的数字，64。观众们笑而惊讶得尖叫出来。人们喊出更多方格上加起来等于64的情况。比如说中间四个数字的和也等于64。他们所能看到的地方，数字加起来都等于64。我也笑了，并一边补充各种各样加起来等于64的方法，这时我就利用了涌现在演出厅里的所有积极能量。

等点击这里可以看到我惊人的表演和能量：
WWW.MINDREADERBOOK.COM/NUMBERS



唯一的办法就是向上

你是一名乐观主义者，还是悲观主义者呢？如果你到现在还猜不到，那么我来告诉你，我是一名乐观主义者。我绝不会让悲观的思想进入我的大脑，而且一旦周围出现这种思想，我就会立即将其赶走。这也是我练习的一部分。我还记得一名记者曾问我：“如果你在美国不能成功怎么办？”我只是吃惊地看着他说：“这根本不在考虑范围内。”这是我的主要目标之一，而我总认为我会在美国取得成功。失败从不曾出现在我的脑海。

根据塔里·夏洛特（Tali Sharot）——当今最具创新精神的精神科学家之一，《乐观的偏见》（*The Optimism Bias*）作者——人类与乐观有着坚固的联接。进一步解释就是，我们知道自己注定会死亡，所以我们需要一种想象美好事物的本能，比如说一个美好的未来，来帮助我们应对知道自己终会死亡的心理。可当我们不断遇到各种各

样消极的事时，怎么能保持看向积极的那一面呢？通过观察人们在想未来时所表现出的积极思想信息和消极思想信息，科学家们发现了一些非常有趣的东西。我们的神经元会将能引发积极感觉的乐观信息进行编码，可是不会储存不乐观的信息。所以当我们的的大脑在听说有人中了彩票时，会乐观地想，有一天我也会中，而当我们听到有人丢了工作，也会乐观地想，这不会发生在我们身上。有时候，乐观面对大方向的未来，比乐观面对某一件特别的事更为容易。我们也许会积极地想明年赚更多钱，可我们或许不会乐观地认为面试后就会得到那份工作。你知道吗，百分之十的美国人都希望活到 100 岁，可是，事实上，只有百分之零点零二的人活到那个岁数？也有百分之九十三的美国人相信他们的开车技术一流。

怎样看向积极的那面

你知道乐观是一项可以学得技能吗？大多数人认为自己是“半杯满”或者“半杯空”类型的人。可并不是这样。如果他们集中精力，即便是最消极的人也能学到些积极的东西。

- 改变你说话的语调——如果你“高兴”地说话，那你也会感到高兴。

- 强迫自己朝气蓬勃（又是‘气’能量！），以此转变你的情绪，你的精神状态和你周围的人。

- 改变你的用语，使用更积极的词语：这样一来“问题”就变成了“挑战”。

- 改变你走路的方式：大步向前，昂首挺胸。悲观者

往往小步慢行，垂头丧气。

那要花一定时间才能习惯，可人人都能够重设自己的心境，能够改变对感觉的看法。

下面讲一个有趣的人脑科学：1988年，社会心理学家弗利兹·斯特兰克（Fritz Strack）让一名志愿者用牙齿咬住一支笔——这样就形成了一个假笑——或者用唇抿住笔——这样就形成了皱眉的样子。之后，他们给志愿者看有趣的卡通图片，你猜怎么着，那些“假笑”者的反应比“皱眉”者要开心。让自己笑起来，你就会感到更积极，试试看。

你到现在已经猜到了吧，我就是个科学书呆子。我喜欢所有关于大脑和意识的研究。所以，当我知道通过将我们的能量转变成积极思维和行为，实际上可以改变大脑的生化反应时，我感到非常着迷。当我们拥有积极思维状态时，高水平的血清素含量和大脑里自然出现的“快乐”荷尔蒙就产生了。医生们一直想检测我的大脑，看看里面的电子运动——我敢确定，这些运动一直都非常激烈——还想看看当我弄弯银器和解读思维时，我大脑的哪个部分是亮着的。然而，我并没有让他们那么做。可光知道我每一次表演都是在挑战我自己的大脑——和观众们的大脑——就值得高兴了。

除了高水平的血清素外，精神病学家们还通过核磁共振成像展示快乐的人会在大脑的左前额皮质中形成额外的活动。左前额皮质是控制像乐观这样的积极情感的大脑部位。这是与那些经历了愤怒、焦虑和压抑的人们——大脑的右前额皮质中形成额外活动的人们——相比较而言。左前额皮质对右前额皮质的比率越高的人，就会越快乐——反之亦然。

利奥的冥思引导

事实证明，世界上一些最快乐和最平静的人（除了熟睡中的孩子）莫过于僧侣。一位研究人脑的专家理查德·戴维森（Richard Davidson）博士和他的团队，检测了僧侣的大脑，发现他们大脑的左前额皮质在疯狂地运动。可是，是怎样的生活方式使他们如此积极呢？最终证明是冥思。许多调查研究显示，定期冥思的人的大脑左右前额皮质的比率非常高。

为什么冥思具有那样的效果呢？而什么又是冥思？从根本上说，是每天抽出时间来打坐，来集中思维、使思维冷静，来呼吸。那也是更新你体内‘气’能量储存的时刻。

对于我来说，冥思有着双重目的：寻找平静感，重新振奋我自己和我的思维。那时我无需想其他事，或计划什么，或者做什么决定——好比聆听沉默。它清净我的大脑，清除我大脑中的各种杂音——我大脑中有无数的杂音。我将我的大脑和思维当作表演和生活的工具，所以我需要它们按规则发挥作用。假如它们筋疲力尽了，那它们就什么也做不成——而我也什么都做不成。所以，对于我来说，任意花上五至十分钟进行冥思，是非常有用的。

认识我的人看到我冥思时，总会感到很吃惊，因为我一般时候都是在大声说话，浑身充满了力量。当他们看到我坐在那儿，一言不发，半闭着眼，才恍然大悟。当他们仔细一想，也就明白了。我只是花几分钟时间和我自己的大脑待一会儿。

冥思是一件非常私人的事，所以没有什么方法是对与错的。而你也不能单让某人去冥思，还希望他们就知道该怎样做。以下是一些对我来说十分有效的方法。我找到一个安静的地方——或许是在一间宾馆的房间里——然后坐下，通常是坐在地板上。我从某本书上看到，

你冥思时一般要把背伸直，不然的话就容易睡着，于是我努力让我的脊椎打直。

接下来我就闭上我的眼睛，努力使我的思维平静，使周围所有的杂念都安静下来：街道上的汽车鸣笛，空调的“嗡嗡”声。这些听起来比平常都要烦人，尤其是在你刚开始冥思时。我总会惊讶于自己竟然能一次性有那么多思想在我的大脑周围振动。我发现集中注意在呼吸上很管用，通过鼻子呼气。冥思并不是同时进行很多事，所以，你可以只想象着“气”能量涌进你的体内，这是一件非常棒的事。有时候，一些思想会跃进我的大脑中，有时候，还会有一连串思想。每当这些时候，我就会将那些思想赶出我的大脑——那是我从某处解读来的——然后又让精力回到呼吸中。

冥思让我以一种活力的方式感到轻松——不像睡觉时那种放松。我感到非常清醒而明朗，我的感官（六种感官一起）都处在清醒状态。我的大脑感到非常明晰而平静。我尽量让这种精神平静的状态保持得最久。

大多数人害怕在众人面前说话，在工作时，在学校，或是在其他人多的地方。想象一下你是什么感觉，当你站在舞台后，知道马上自己就会走上舞台，对着 800 多名观众说话。很害怕，对吧？现在你知道为什么我需要寻找一种放松的方式了吧。

对于我来说，冥思就是集中精神。正如“concentration（冥思）”中间有一个“center（中心）”，冥思就是集中精力在我自己身上，坐在一间屋子里，不被任何事物分心，让我的大脑优先。那就像是和我自己进行一次对话，问自己问题——可不一定非要找到答案。只是寻找一种拥有思维集中状态的方法。

即便只进行了十分钟的冥思，我发现我的世界观已经从根本上改变了。我感到更积极，更精力充沛。我的思想似乎不那么狂躁，而是

变得更加有序，就像我不知不觉就找到了解决问题的办法一样。

变消极为积极

你也许会想，作为一个拥有积极能量和快乐思想的人，我也许会将怀疑当作大敌，因为它的消极能量会在我的表演中，成为摧毁我积极能量的威胁。事实上，不是这样。我喜欢好的怀疑。我喜欢证明那些怀疑是错的。我还从尤里·盖勒那里得知——他所经历的那些怀疑让他赢得了许多公众注意。他收集了所有关于他的报道，好的或者坏的都有，他也通过这个发现这些报道都将他的名字推向了世界。正如奥斯卡·怀尔德（Oscar Wilde）曾说的那样，“世界上只有一件事比被人议论更糟糕，那就是不被人议论。”

这里有一句引自魔术师希勒尔（Hillel）的话，我对此非常喜欢。他说：“过生活有两种方式。没有奇迹或者处处都是奇迹，这得由你来选择。如果你想终身都是一个怀疑者，那么你就会终身都是一个怀疑者。我认为成为怀疑者会遮盖很多门路。”这一点没错。我全心全意地相信这一点。我这里说的并不只是怀疑我能力的那些人，还指怀疑生活本身的那些人。

自从朋友成人礼上的表演开始，我就要应对怀疑。怀疑是广泛的。当有人抨击我所做之事叫我骗子时，你很难做到不放在心上。可那也让我有了很好的机会将消极能量转换为积极能量。我会让怀疑的人们成为表演的一部分，还会在整个演出过程中，问他们，“那么，你们还相信我吗？”。将一个怀疑你的人转变成为相信你的人，是一种非常有趣的挑战。作为心理学类型，怀疑者们非常有意思，他们总是将思维锁得死死的。我喜欢在现场表演中做的事情之一就是请怀疑者上台。一旦我猜出了他们启蒙老师的名字，或是初恋的名字，他们就

彻底被征服——通常会变得哑口无言。还记得日本的大槻先生吗？他就是一个顽固的怀疑者。直到他亲眼看见我表演。直到我将他的十位电话号码猜中了八位，他才被说服。



日内瓦，2009

不久前，我曾遇到一种非常糟糕的情况。这种情况，并不是怀疑——那是来自外在世界的消极力量和害怕。

当时，我在瑞士正在为天梭表（Tissot）公司表演。我将要进行一场大型的表演，舞台上摆满了各种各样的手表。上场时，我用有趣的话来介绍我自己，我说我来自以色列，那是一个美丽的国家，欢迎各位前去参观。可是我一说到这儿，三个男人愤怒地站起来，开始朝出口处走去。我非常惊讶。之前从没遇到过这种情况，我也不想说一些消极的话，将开场搞砸。我的大脑在疯狂地涌动，我该做些什么呢？我决定笑着喊道，“嘿，请等等，要等到表演结束才能站着欢迎。”观众们都笑了，可他们并没有笑。他们的肢体语言无限消极。他们其中一个转过头来说，他们要走了，因为我是以色列人。还好，至少不是针对我个人的。最终证明他们是来自迪拜（Dubai）的反犹太复国主义者，当时迪拜和以色列正有着政治争端。他们继续朝出口走去。观众们看着他们，开始窃窃私语，政治话题突然就出现在观众席间。能量水平变得非常低。

于是我喊出来，“请帮我一个忙，在你们走之前，想一个1-1000的数字。”其中一人停下来，同意了，当然我叫他说出的数字正是我刚写下的数字。幸运的是，那个人笑了。他的朋友们也笑了，观众们都放松下来。那三个人又坐下来，和大家一起看我表演。表演非常成功，一次大型的积极表演。能量水平降下来之后，又升得比之前更高。表演结束时，我走向那三个人，向他们介绍我自己，后来我们一起到酒吧喝威士忌、抽雪茄，相谈甚欢。

那一刻我感到非常骄傲，因为起作用的并不是我的特殊

技能。是我知道怎样集中积极能量，然后将那种能量传送给他人。我感到自己为国际关系作出了非常重要的贡献——尽管范围非常小，可对我们四个人来说仍然非常重要。我伸出了我的手，而他们回应了我。我们到现在仍是朋友，我还希望有一天去迪拜拜访他们。

现在你感觉非常地积极，可能你会着迷于让我了解你的心思。你需要仔细地遵守如下的指令。从10到99之中任意选出一个两位数，不要告诉任何人。然后将这个两位数的数字相加，用原来的这个两位数减去相加的结果。例如：选28，将 $2+8=10$ ，然后28减去10，得到18。18便是你得到的最终的数字。那么，开始吧，去选择一个数字，然后做算术题。你已经得到最终的数字了吗？很好。现在我不知道你是否注意到了，这本书每一页的页码旁边都有一个符号。你需要去找到与你的最终数字一致的页码，仔细地看它旁边的符号是怎样的。从现在开始它便是你的符号，把它记在你的脑海里不要忘记了。我保证我们待会儿会回到关于它的讨论上来。猜猜会怎么样？我将会看穿你在想什么。现在你可以继续阅读了。



第六章

相信你的直觉

凭直觉的大脑是一份神圣的礼物，而理智的大脑是一名忠诚的仆人。我们创造了一个尊敬仆人的社会，却忘记了那份神圣的礼物。

——爱因斯坦

你有没有那样的经历：你头脑里突然想起一首歌，而当你打开收音机时，里面放的就是那首歌？或者是，你突然想起某个人，接下来就收到他的邮件？又或者是，电话响起时，你还没有接，就知道是谁打来的？人人都有过这样的经历：这就叫做呼叫识别（caller ID）。

可是，老实说，直觉在我们生活中起着重要的作用。甚至在我四五岁时，我母亲就发现我经常知道她将要对我说什么。我不只是指，“利奥，回你屋去”这样的情况。经常，她正在想一件事，而接下来我就会问关于那件事的问题，尽管它与我们接下来要发生的事毫无关联。或者是，我去厨房时，她会告诉我一些消息，而我就会点头说，“我知道”。我知道，在她看来，这有些奇怪，尤其是刚开始时，可我有时候就是那样——现在也是——所以我并没有太在意。

人们撒谎的时候，我总是能看穿。回到以前，那时我还没有读过

现在所读的关于肢体语言、面部表情和眼神移动的书。可那时我就是知道。那是一种本能的感觉。同样我就会立即知道这个人是否可信。有时候我会想起一个很久没见的人，而下一刻，他们就会在街角附近走动。也许某个人的脸会在我的大脑中浮现，接下来，我听到电话响起，而电话那头就是刚才想的那个人。或者我头脑中响起一首歌，打开收音机时，放的正好就是那首歌。即便是没有呼叫识别。可对我来说，这些直觉运动还是持续不断地出现：每天十次左右。

那么，我用直觉这个词意味着什么呢？从本质上讲，我将它看作一种不用经过意识的反应过程就知道某些事的方法。不用明白你是怎么知道这些事的，你就是知道。不用经过逻辑分析它的原因就能得出一个结论。那是一种并不是从日常生活中的五官使用中获得的，而是从下意识的六种感官的协作中获得的领悟和信息。

直觉让我有能力意识到，并且开发更广阔的信息和交流领域，它还引导我作出精确的预测和选择。

在地球上的众多地方，直觉属于文化经历的一部分。美洲本土人从自然中寻找神灵，并与他们对话。易洛魁族人（Iroquois）将他们的部落看作一个人，且将派出去的侦查者看做他们的眼睛和耳朵，认为他们会将直觉性的图像送会部落。我感到，在发达社会，我们之所以失去了我们的直觉感，原因有两个：第一，我们已经朝理性的趋势演变——如果我们不能解释某些事，那么就不会对它感兴趣。第二，大多数孩子刚生下来直觉感很强。他们能吸收所有的事，也不会注意到作为个体，他们来自何处，去向何方。等到他们长大一些，他们将会看到社会将价值观放在了理性、具体和物质上——于是他们也就学会了忽视直觉，而是被灌输以“哦，那只是巧合，没什么大惊小怪的”之类的学风思想。这可是一大悲剧。

即便是女人的直觉感较强这个理论也未见得真实。最终证明女人

只是比男人更擅长阅读非语言交流，所以她们更可能解读其他人传出的情感信息，如此才看似有更强的直觉感。可是在一项威廉·伊克斯（William Ickes）进行的调查研究中，他对男人和女人的直觉都进行了检测，结果是男女的直觉感是相等的——除非有人告诉女人们他们在检测她们的移情意识，在这种情况下，她们就会想起关于女人和直觉的陈规，于是就会比男人们表现得更好！

即便我们与直觉的关联越来越少，可是有时候我们仍然会这样解释我们的决定，“我有预感”，或是“我凭直觉”，或者是，“我立马就知道”。时常，当我们有某种预感时，我们的身体都会有一种特别的感觉——就像我们的身体在发出某种信号。认识到这些信号并且提高我们对这些预感的理解，对我们非常有用。可它们又是因人而异的。

怎样定位感觉

想某种你非常厌恶的东西或者某个你非常憎恶的人。

- 你是怎么感受它的？你身体内是不是有一种感觉在提醒你？它在哪里？它长什么样子？

- 你脑海中有没有它的样子？它的样子像什么——像电影中的画面？颜色是黑还是白？

- 和自己说话——在头脑中——说你不喜欢这个东西，并记住你的声音，你说话时的节奏，等等。

再想想你非常喜欢的东西。

- 注意你身体内的感觉，注意那些感觉和你想“不喜欢东西”时的感觉有什么不同。

- 将这个东西在你头脑中形象化，然后对自己说话。
记住和之前的区别。

既然你知道了自己身体对于喜欢的和不喜欢的，对的或错的事物的基点，注意并且按照这些信号行事。

当我解读思维时，直觉可是帮了我大忙。当我告诉某人，我将要猜他初恋的名字时，他一开始想那个名字，就开始向我传出信号。其中一些可当作肢体语言来解读，可有一些是来自他们大脑的。偶尔，我也会通过观察图片、照片或者阅读字句来获取信息。有时候，我也不确定自己到底观察到了什么样的信息，只是，脑海中隐约浮现出了一个名字，或者，仅仅是一个字母。这是一种单纯的感觉！这表明，我的直觉开始发挥作用了。由此，我开始试着运用这种直觉和我的读心能力去解析眼前的人的肢体语言。我不断地询问他们与（他们初恋）名字相关的问题，在这个过程中，我便从他们的回答中获取了更多的信息。这有点儿类似于一个棋局，也似乎是在破译一串代码。有时候，我可以立马毫无遗漏地说出一个人初恋情人的全名。我确信，这真的是直觉。那个名字感觉就像是一开始就浮现在我的脑海里一样。我只是通过一步一步地检验去证实它的准确性。而有时候，我也会得到一些较为混杂的信息，致使我最终不得不凭着直觉去做出判断和抉择。

去年，我在洛杉矶一次重大活动中做司仪工作。我试图去猜测一个人初恋情人的名字，但是期间，安东尼奥·R·维拉戈沙（Antonio R. Villaraigosa）市长却上前来向我发起挑战。他非常兴奋。因为他知道那个人的名字，并且相信我肯定猜不出来。我们进行了几组问答，也看了一些字句，但我却一无所获。凭着直觉，我认真地写下了一些字母，并仔细地端详那个单词。它真的是一个名字吗？我的直觉强烈

地告诉我——我是正确的，但是我的理性思维却不断地发出质疑的信号。我向市长询问那个人的真实名字。“奥罗拉（Aurora）。”他回答说。于是，我高高地举起了纸板，上面潦草地写着一个名字“奥罗拉”。我猜对了。在此之前，我并不知道这个名字的存在！

直觉常常不被人理解。同时，科学还老是以怀疑的眼光窥视着它，对我来说，更可悲的是，我凭直觉知道的很多现象和奇闻轶事的存在都被证实了，却几乎没有什么得到实际的研究。其实，这还不是仅仅针对我一个人。我敢保证，你或者你的朋友在工作中至少遇到过一个与直觉相关的事情：

- 感觉有人在盯着你看，转过身去，发现确实如此。
- 总会在闹铃响起之前十几分钟醒来——不管你第一天晚上把闹钟设置在了几点。
- 感觉你认识的某个人正处于不幸或者危险当中。
- 预感某事会发生——后来证实此事确实不偏不倚的发生了。
- 在别人说话之前就知道别人将会说什么，或者在别人还没说完话之前就把他们想说的说出来了。
- 给一个本来准备马上要给你打电话的人打了电话。
- 在一件事情发生之前就梦到了这件事情的发生。

对于与直觉相关的事件，证明材料确实很少，但请看看下面的一些数据：2001年“9.11”事件中撞毁的四架飞机的空舱率高得实属罕见。撞击世贸双塔飞机有74%—81%的机身部分没有受损，只有那架289座的飞机有64%的机身部分撞在了五角大楼上。似乎那天有很多乘客取消了他们的航班。是基于直觉吗？有报道显示，人们退掉

泰坦尼克号船票的原因是由于他们预感到，或者说，直觉告诉他们那次出行可能有意外事故会发生。实际上，有人查阅过上个世纪五十年代美国铁路事故的卷宗，并发现那些出现了事故的车次的乘客要比没有发生事故的车次的乘客少很多很多。在我看来，这似乎也是直觉造成的退票现象。

让我们来看一个问题。

你曾经体验过“似曾相识”的感觉吗？

让我们来看一个问题。

你曾经体验过“似曾相识”的感觉吗？

在类似于这样的事件中，我的直觉被用在了更多我工作之外的事情上。在过去的几年，或者说，十几年时间里，我接受了几项工作任务，在这些工作中，我扮演的并不是一个演员的角色，而是通过其他方式去运用自己作为心理师的能力。我被诸多政客、名流和商人雇用去——出于保护别人隐私的原因，在此不便透露他们的姓名——坐在会议场上向公众、粉丝或者顾客们提供一些反馈。



私人的和机要的， 2010

X先生和Y女士邀请我去参加一个会议。我在一个省会城市顶级的现代建筑里的一个豪华会议厅内。屋内的海景落地窗和充满活力的现代艺术品被安置在亮堂堂的墙壁上，给人一种闪亮光明和乐观开朗的感觉。坐在富丽堂皇的白色会议桌周围的是一群穿着华丽、智慧超群又经验丰富的富商和贵妇。他们随意地闲聊着如何让夹着文件的活页夹竖立起来的话题，那些文件看起来似乎还特别重要。一位高贵优雅、灰色短发的女士将我介绍给大家，我热情洋溢地向大伙儿挥手示意。我让一个佩戴着黑灰相间领带的男士告诉我从1到100的一个数字。他惊奇地抬头皱眉看着我，一副很不高兴的样子。坐在他旁边的一位女士淡淡地笑了一下，跟他说：

“或许，你需要再来一杯咖啡？”于是，他也浅浅地笑了一下。“我来试试。”那个女士对我说。“我喜欢这种东西。”在我展示了一会儿自己的绝活儿之后，那个男士和那个女士显得轻松愉悦了许多。谈话也变得更加轻松了。期间，他们还不时地发出笑声。其中一个女士把我称作官方破冰船。会议开始了，我坐在桌子的最末端，倾听着大家的发言，不时点点头表示赞同，偶尔也发表一下自己的看法。会议结束之后，大家互相握手言别，离开会场。又一个商业会议就此结束。

我除了坐在会议室里，思考，和看窗外繁华的城市，还在脑海里重复着会议的内容。看着自己潦草的会议记录，任意识在脑袋里打转。我的参会目的是双重的。我显性的角色是：打破会议的僵局，并将其带入良好、积极的一面；而我隐性的角色是：通过各方面探视与会者的内心和外表。

我的一位客户很想知道她是应该在来访团队提出来的项目上投资还是静观其变。我的任务不是向她提出商业建议，

而是以我所有的能耐——尤其是直觉——打探出对方的所有底细并告诉她。我把自己的第六感作为最后检验其他五感探寻出的信息的杀手锏。今天，我的直觉告诉我，对方团队中有个人非常的狡诈。这令我特别不舒服，因为我认为他们团队中的其他人并没有意识到这一点。今天提出项目投资提议的六个人中，有五个人都非常诚实并且对自己的产品非常有信心；但其中另一个人却非常不诚实，而且似乎对自己的产品抱有怀疑态度——这个人极有可能将他的队伍拖下浑水。我将把这些消息告诉给我的客户，以便让她了解她的潜在投资对象。

当我向我的客户对某种情形作出评价的时候，我会让他们根据相关信息做出抉择。其实，很多时候，我并不知道他们是否已经按照既定的选择去做了。但在多年以后，或者有时是一两年后吧，我还是收到了不少反馈电话，它们证实了我的想法的正确性。十有八九的电话表明，我的直觉是完全靠谱的。

对我来说，这种直觉源自内在。是的，我对人们肢体语言的研究表明我可以比平常人对他们了解得更多、更深入。我进行了很多次实践，并且有很多机会可以让这些成果经受检验。但最重要的是，那些让我百分之百肯定的结论还是来自于内在的，很多次都是如此。

那种想法始终像一股强大的力量，深深地影响着我。在此，那些证据迅速处理着信息并且以我们几乎无暇顾及的速度，用多种方式传输着。有些方式是我们能够理解的，但是很多方式我们却完全猜不透。我认为，使用直觉的关键是在运用其他五感的同时——而并非取代五感——使用直觉。对

我来说，直觉并不是自己轻易地飘过窗户就能形成的。相反，它与我们的思想意识同步，并且作为一种额外元素，对帮助肃清和壮大我们的理性思维起着重要作用。

也许，你知道马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）有一本名叫《眨眼》（*Blink*）的书。这是一本有关直觉的书，书中介绍了一种人类大脑运行的方式，这种方式让我们的大脑以难以想象的速度进行思考，从而立马提出一些可能要经过数月分析和研究才能得出的良好决策。这种惊人的信息处理能力和不需要理性思维过程而仅靠简要观察便立即得出准确结论的能力被称为“薄板构造”。比如，格拉德威尔给我们讲述了一个有关希腊雕像的故事。这座雕像被很多专家几乎在第一眼看到时就认定是骗人的——尽管后来所有的科学验证和专家评述，有的甚至进行了数月之久，都表明这座雕塑确实是假的。那些“仅仅只是知道”这座雕塑是假的而已的人都是用“薄板构造”去作判断的。

格拉德威尔从不用“直觉”这个词语来形容这种决策方式，因为他认为“直觉”这个词语更多地包含了“情绪化”和“不理智”的意思。他更喜欢用“本能”或者“天性”这样的词语来形容这种方式，因为他认为像“本能”这样的词语更好地体现了“薄板构造”理性、快速处理信息的能力。然而，对我来说，“直觉”比理性思维更深一层。它是理性思维的下一阶段，是五感之外的另外一感。我对让我把理性思维的力量用去探索与直觉相关的事物的事情表示欣然接受。接着，我会有意识地通过询问的方式把这付诸实践。

我发现，在我所做过的所有读心活动中，有一件事情在公众中引发了极大的反响，那就是预知体育比赛的结果。我

不是经常打球，因为我觉得这玩意儿实在有些难度，除非是特别有感觉的时候，否则，我不会因为被邀请而去打球。但是，我却成功地预知了萨克拉门托国王队（Sacramento Kings）与密尔沃基雄鹿队（Milwaukee Bucks）在一场 NBA 比赛中的半场比分。在比赛开场前，我把自己预知的半场比分写在一张硕大的白纸上，然后裹成卷当众密封在一个圆筒里，又将圆筒锁在一个箱子中。接着，我把这个箱子交由其他人保管。半场下来的结果是：萨克拉门托国王队以 48: 49 的比分暂时落后于密尔沃基雄鹿队。在当场 20000 名球迷面前和众多电视媒体的镜头下，我打开盒子，取出圆筒里面的纸卷。在万千呼声中，我打开纸卷将自己用黑笔写的大字展示给当场的人看，上面赫然写着：萨克拉门托国王队 VS 密尔沃基雄鹿队——48: 49。在场观众立即发出一阵狂吼。由此，人们开始不断地问我这到底是怎么回事。这算是一个公开的预言吗？我怎么可能说服两支球队在比赛中场打成这样的比分？

现在，来说说我的预言根据。首先，我在更衣室里对两支球队进行了采访，并与他们的球员亲密交谈。同时，我还仔细观察了他们的表情，并与他们亲切地握了手。另外，我还仔细研究过两支球队历来的比赛数据。在我得到有关以上事情的准确信息后，便开始静坐沉思，起用直觉。接着，我在纸上写下了两个数字：48 和 49。在收集齐我能找到的关于两支球队和他们球员的所有信息后，我开始任由我的思绪跟随直觉运转，直到最终得出结论。但其中最重要的一点就是，我始终把自己的直觉建立在一丝不苟地充分准备之上。我的直觉与充分的实践密不可分。

你可以从这里看到我整个富有
启示性的预测和观众的疯狂：
WWW.MINDREADERBOOK.COM/NBA



在其他类似的事情上，我仍然会运用相同的定律。虽然还未在公众场合展示过，但我自己已经私下做过很多次实验，并希望早日在电视节目上演示给观众们看。试想一下，一个棒球选手在场上随心所欲地击中目标的场景吧。然后，想象一下，我站在这个棒球选手的后面，举着一个白色纸板——上面用素描画着球场。在这个球员挥动双臂之前，我用笔在举着的纸板上某一个位置画一个十字，并预言这个球会落在十字交叉点上，而随即这个球员发出的球居然真的直指我标出的位置——而且每次都是如此。这简直太奇妙，不是吗？！

因为我曾经在以色列的足球场上运用过这样的方法来预测每个球的着落点，并且屡试不爽，所以我迫不及待地想把这个理论运用在棒球场上。我综合考虑了直觉以及其他因素，最后把这项的理论运用到了 NBA 球赛比分的预测上面。

我对自己与生俱来的超强直觉充满感激，并庆幸自己并没有忽略这项潜能。这真是太有意思了。有些人可能会说，一切事情的发生都具有一定偶然性，是巧合。在我刚刚想到别人的时候，他们就给我打来了电话？这是巧合。你拆穿了别人的谎言？这是巧合。每次都能猜对从 1 到 10 的一个数字？这是巧合。我们越相信巧合，就越会忽视直觉的存在。对我来讲，我就不相信巧合之说。（你相信巧合吗？你真的相信？是什么样的巧合呢？）

开发你的直觉

我认为，我们每个人生来就都具有直觉潜能，并且每个

人在这上面的能力水平都不一样——尽管我们平时没有怎么听说过相关的信息。那么现在，我们要做的就是用心去开发这项潜能并将它运用到实际生活中。对于直觉这项潜能，你越重视它，它的作用就越明显，而且取得的效果也会更好。所以，现在让我们来看看如何开发和增强你的潜能：

- 信赖它。当你用直觉去做一件事情的时候，你必须完全承认它的存在，并且保证你自己会严肃地对待它。

- 练习冥想。或者试图每天像疯了一样留足十分钟时间与自己的潜意识对话。

- 敞开胸怀去拥抱你周围的世界。擅于接受周围重复出现的充满数字的世界和模式。

- 记录恍然间闪过大脑的想法或者碰到的巧合。就如我常说的，世界上不存在巧合，一切事情的发生都是有原因的。

- 质疑并做出抉择。这可以让直觉占据你的大脑。不要做一个机械的飞行员，提问、质疑、提问。但要记住，不要提一些太愚蠢的问题。

- 听从你身体的召唤。你的胃是否会在你遇到某个人的时候突然抽搐起来？有没有什么事情可以让你立即变得乐观积极或者突然激动起来？

- 要认识到你精力极限的重要性。假如你在一定条件下能持久地保持旺盛的精力，而在另一些条件下又很容易疲惫，那么，你就必须在行动中对这一项加以认真考虑。

- 每天早上花一定的时间来分析你的梦。你的潜意识里包含着很多信息，多得你可能无法想象。

- 记录好你的直觉发挥作用和没有效果的情况。在生

活中，你对直觉越留心，你的直觉就能越好地发挥作用，你也就能更明显地感觉到它的存在。

- 养成良好的耐性。因为很多时候，你的直觉不会立马给出答案。

经常，在进行一场表演时，我的直觉会悄然发生作用，并使我推翻自己之前为预测表演选定某个演员的决定而重新对全局进行综合考虑。比如，那些怀疑论者就经常对他们自己的想法提出质疑。这些怀疑论者很急切地想看看有关我读心能力的证明，以便他们可以确信直觉这样的事情。然而，也有一些人对我的读心术完全呈封闭状态。即使让他们置身于我已经准备好的舞台上，他们也不会相信直觉。我的直觉能告诉我我正在与哪一类人打交道，并且这类人是否会对我的演示感兴趣。但有些时候，我却要花很长一段时间来跟眼前的人沟通，使他真正进入观看我表演的状态。我必须提前意识到这样的情况以便及时更换策略。

在我开始从事读心师这一职业的时候，我发现我还有很多需要学习的东西——尤其是展示技能的方式。刚开始的时候，我大声地把猜到的数字或姓名念给众人听。后来，我会请其中一名观众来帮我证实我直觉的灵验。有时候，他们会故意抵赖，告诉我真实的数字和姓名其实是怎样的，这似乎就表明是我猜错了。这真令人既困惑又沮丧。因此，我决定在下一次展示中，凭借直觉去寻找一位诚实的、不会更改他本来想到的数字或名字的观众来配合我展示。令人高兴的是，这果然很奏效。而后来，我也渐渐地学聪明了，我提前让他们说出一个数字或者名字——进而由我来证实。现在，我只在必要的时候起用直觉。

当然，我的直觉也不会在展示中油然而生。作为一名读心专家，

我会应邀去世界上很多地方参加不同的场合，有盛大的、一般的、私人的或者公众的。最令我头痛的事情就是，很难确定到底哪里才是最适合去的场合。我记得有一次，有个地方的聚会是我几乎根本就不可能去参加的。当时，我正在德国给那里的观众展示我的读心术，并且我已经花了很长一段时间去准备，当然，那次展示非常成功。突然，我接到一个与亿万富翁、拉斯维加斯金沙酒店集团总裁谢尔登·阿德尔森先生（Mr. Sheldon Adelson）共事的人打来的电话。他说，阿德尔森先生正在以色列举办一场盛大的宴会，希望我下一礼拜到那里去给他们表演。但是，我当时在德国，并且已经在宴会进行的那天晚上与另一个客户预约好了。

在难得的空暇时间，我静坐冥思，希望直觉能帮我作出选择。我的理性思维掂量着事态的形势：我明白，到阿德尔森先生的宴会上演出对我来说确实是一次难得的机会，并且，这可能会给我带来其他更多的好运。同时，我也明白，我已经对德国的几场宴会主办方作出了要去表演的承诺，而且我不想让这些主办方难堪，尤其不想让那些为表演顺利进行而积极筹备的朋友失望。我的理性思维以商业运作方式考虑了问题的好坏并作出总结。但是，每当得出结论的时候，我又开始动摇了。于是，我仍然没有作出最终的决定。我满脑袋就像装了浆糊一样，理不清头绪。最后，我决定听从内心最深处的声音，凭直觉去解决这件事情。

在这件事情上，我的直觉有很明确的导向。它对我说，“去以色列吧，到那里去表演。”我再三验证，直到确信直觉确实对我发出了去以色列的指令，并且毫不含糊，不容思量。我的直觉通常都是冷静和绝决的。因此，我决定听从直觉去以色列。有趣的是，在我刚决定要去以色列时，我的内心就发出一种油然而生的喜悦。我知道，我的这个决定是正确的。

接下来，我要做的第一件事情就是确定不让德国的朋友们失望。我给我一个在以色列工作并且也是心理专家的好朋友阿米尔·勒斯蒂格（Amir Lustig）打电话，希望他能帮我进行最后的表演。他是一个演技超群的表演者，我相信他的表演一定会相当的出色。所以，我告诉我那些德国的朋友，我找到了一个表演天才去代替我作最后的演出。然后以相当明朗的心情乘班机飞往以色列，去拜见谢尔登·阿德尔森先生——他后来对我在维加斯的演出提供了很大的帮助。

然而，事情并不会总发展得如我们想象的那么好。几年前，我得到一个佣金丰厚，并且在新年前夜到纽约演出的大好机会。在我得到这个消息的时候，我简直有些喜出望外了。我的经纪人也非常高兴我能有这样的机会。但是，出于其他的某些原因，我感觉我应该放弃纽约的演出机会而去做一些另外的事情。一个知名的德国记者请我当天晚上去她家为一个私人聚会作表演——免费的——而我也确信这才是我应该做的事情。虽然我也说不清这究竟是什么原因。当我完全以理性思维去考虑这件事的时候，很明显，似乎我应该去纽约演出。但是，每当我决定这样做的时候，我的内心却显得非常的焦躁不安。从深远意义上来讲，我觉得这样做似乎确实不对。每一次，我把理性的选择交由直觉去判定的时候，得出的答案都是：去德国。

因此，我没有听从经纪人的劝告去纽约。而是坐上了从法兰克福飞往柏林的班机。并且，由于是新年前夜的原因，这趟航班上除了我和两位助理朋友以外，就只有飞行员和乘务员了。我给这趟空空如也的机舱拍了一张照。我得到了一个绝佳的展示机会，下一次，我可以向众人说，我出现在了一个盛大、庄严的场合，正在展示我的读心术，正在会见伟大的知名人士，或者，我还可以为自己出现在这样的场合下作出各种描述——这一切都归功于我听从了自己的直觉。但是，有意思的是这趟旅行并没有发生任何其他有意义的事情。是的，我的演

出很成功，也见到了很多名流，感受了很多乐趣。但这些都是司空见惯的，不足为奇。那天晚上并没有发生其他让我觉得值得我放弃纽约之行而去德国演出的事情。当然，我也并不后悔作出了那样的决定。因为我相信，总有一天，回报我的事情总会发生，然后，我便可以回味当初并且对大伙儿说：“看吧，我的付出得到回报了。我的直觉是完全靠谱的。”



就如我常说我们的大脑其实比我们想象的还要强大一样，我认为，我们每个人其实都可以通过亲近我们的直觉来改善自己的生活。放飞我们的心情，任由思绪在无垠的空间里飘飞其实是很重要的。直觉其实是一片可以任由我们懒懒散散、一成不变的境地，在这里，我们可以信赖直觉并且相信自己不用对它作出任何贡献。我们可以在偶尔遇到巧合发生的时候想起直觉这个事儿，然后又将它抛到脑后。但是，我们必须对自己的直觉处处留心。这样，我们才能在需要用直觉的时候呼之即出，而不用在急需的时候苦苦等待它来拍我们的后肩。我明白，要培养出灵验的直觉肯定是需要勤加练习的。所以，在此，我向给大家介绍两种有趣的游戏，让大伙儿能养成培养直觉的良好习惯。

红灯——绿灯

● 在你的大脑里想象一个交通信号灯。当你看到红灯的时候，就想“不是”。当看到绿灯的时候，就想“是的”。

● 现在，试着把这个红绿灯的游戏运用到自问自答上面。

● 问自己一些能用“对”和“错”，或者“是的”与“不是”来回答的问题，比如，“我是右撇子吗？”或者“我喜欢寿司吗？”同时，把在你眼睛里闪现的红绿灯颜色记录下来，他们到底是红色还是绿色的呢？

● 接下来，试着发表一些简短的声明，并在每一次声明后把红绿灯的符号记录下来。“我住在爱达荷州。”“我是一个二手车销售员。”

● 既然你已经尝试了两项基本的游戏，那么，现在来看看你是否能使用简单的误导策略。首先，说出你自己的名字（“我叫利奥”）。然后，再用另外一个名字称呼自己（“我叫彼特”）。这时候，你眼中的红绿灯颜色有变化吗？

● 既然这能帮助你开发你的直觉，那么请相信它，并在合适的时候多加练习吧。

● 在你陷入进退两难而无法抉择的境地时使用你的新技能吧。

尝试盲读

- 坐下来，放三张空白索引卡在面前。
- 在每一张索引卡上写下一个选择项，然后把注意力集中在你试图最终要选择的那张卡上。
- 然后把每一张牌都翻过来，使其正面朝下，并打乱顺序，重新洗牌。
- 把三张牌并列放置，仍然是正面朝下，放置在桌子上。
- 用你的手指在三张牌上来回晃动，并用指尖轻轻触碰牌面，记住触摸每一张牌时的感觉。
- 对每一张牌都分派一个最吸引你的数字。假如你所分派的三个数字相加恰好等于 100，那么每一个数字正好都能形成一个百分比数与其他数字形成比较。
- 把所得百分比最高的那张牌翻过来，上面写的就是你要做的选择。

你会怎么使用这些技能呢？我有一种很强烈的感觉：你的直觉正在稳步提升。



拉斯维加斯, 2011 年,

900 人

现在，让我们重新回到我伟大的表演话题上来。我已经做完了所有启发性活动。简从一个电话本儿里挑出了一串数字，这串数字可以与洗牌的那位女士分派的数据相匹配。我已经调节好了‘气’能量，布莱克仍然拿着那张5美元的纸币和那个纸卷儿。并且，没有人碰过那钱。

在布莱克吼道“钱在我这里”之前，我站在舞台中间大声喊道：“那张纸币在哪里？”他是很重要的一个参与者。

“好的，现在我需要这张纸币。”我说，“把它给我吧！”于是布莱克立即迈出步子，向舞台走来，准备协助我完成表演。他的热心感染了在场所有的观众，大家都为他鼓掌欢呼。

“那么，我想先确认一下，别人动过你的钱吗？”我问道。

他摇了摇头，把五美元纸币举得老高。我笑了笑。“那么，你自己动过你的钱吗？”他又摇了摇头，并且夸张地把五美元纸币举到了一个离我很远的位置。“很好，你仍然拿着那个纸币卷儿。那么现在，我们将会做一些很有趣的事情——打开你的纸卷儿，但不要立马给我，好吗？”

布莱克按照我的要求完成了任务。

“那么，你确定自己现在仍然拿着表演开始时打开钱包取出的那五美元纸币吗？”

布莱克点了点头表示确定。

“能把这张纸币给我看一下吗？在节目一开始的时候，我在上面写过一些东西。”我接过布莱克递过来的纸币卷儿，并慢慢打开它。

“世界上每一张纸币都有一个唯一、独特的编码。”我对在场的观众们说。他们现在非常的安静、专注地观察着

我的一举一动。“布莱克，我想请你在此大声地把这张纸币上的编码念给在场观众们听听。只念前面的七个数字，可以吗？”

我举起那张展开的纸卷给在场所有的观众们看。上面写着一串数字。会场所有的人都倾着身子，几乎要把脸贴到台上来了。布莱克看了看他的钱，找到纸币下角那串数字并开始念了起来。他慢慢念着：“4 6 4 9 6 7 2。”从他念出第二个数字开始，人们就开始大呼，“不，不！”吼声一浪高过一浪，在他念到第七个数字时，观众们几乎要沸腾得炸开了。纸卷上的数字跟布莱克纸币上的编码一模一样。人们疯了一样地使劲鼓掌，与他们邻座的人相视而笑，满脸都是惊诧的表情。布莱克在我身旁上下跳蹿着，带着诧异的表情大笑着。

我没有打断大伙儿激动、兴奋的情绪，在放下纸卷儿后，我举起手，微笑着问在场的观众：“现在，咱们再试试其他，怎么样？让我来猜猜看你的钱币上有怎样的一串数字？”观众们笑着，仍然在使劲儿地鼓掌。“但是，稍等一下，”我说，“还记得吗？简到台上来在电话簿里随机选过一串数字？然后坐在那里的几位女士又上来在打乱的桥牌里挑出过同样的一组数字？那些数字就在那个阅览图册里。”

我走到那个阅览图册前，开始翻动书页。“布莱克，我想请你再念一下你那张五美元纸币上那串与纸卷上数字相同的编码，可以吗？”

布莱克再次缓慢而响亮地念出那串数字的时候，我举起图册在观众们眼前翻出了与简选出的数字相应的页码。

布莱克开始念道，“464——”他接下来念到的数字完

全被观众席所发出的尖叫声掩盖。因为他们已经完全看到了卷纸上的数字和图册里的页码是一模一样的。至此，会场完全炸开了锅。几乎每个人都站了起来，鼓着掌、欢呼着、尖叫着、跺着脚、吹着口哨。我受到了无限地推崇，但表演却还并未结束。

布莱克站在我身旁，一边激动跟我击掌庆贺，一边兴奋地问：“先生，您是怎么做到的呀？”



第七章

创造性的思考

有时停下来看看墙上的斑点，火中的灰尘，空中的白云，
或者泥浆并没有那么难，其中你会发现一些绝妙的想法

——列奥纳多·达·达芬奇（LEONARDO DA VINCI）

大公司的高级职位招聘面试往往会给应征者这样的问题，暴风雨的晚上你开着车，汽车站有三个人，垂死的老妇人，你的梦中情人，救过你命的医生，你可以选择其中一个上车，你会选择谁，为什么。你会出于同情选择老妇人还是因为救命之恩选择医生，还是因为爱情选择梦中的他/她，或是谁也不选。最厉害的应聘者会选谁？其实谁也不用选，聪明的人会把车钥匙给医生，让医生送老妇人去医院，而他/她则陪自己喜欢的人一起等车。所以这是在测试性格还是在寻找有创造性思维的人呢？你会怎样做呢？

有这样一个都市传说。美国航空航天局（NASA）花了数百万美元发明了一种能在极端的温度和零重力的情况下书写并能倒立的钢笔，就是著名的太空笔。然而俄罗斯没有足够的资金研发，所以他们用的是铅笔。然而事实并不是这则故事讲的那样，是不是？

我无时无刻的在思考。不管是为了说服他人，读懂别人的心思，利用‘气’能量，或是激发我的直觉。我现在已不会看表，扔硬币，

猜生日，想初恋女友，也不会让人们猜连我自己都不认识的字了。很多人这样问我：你用了大脑的百分之十了吗？好像人们很喜欢问这样的大脑科学问题。当我第一次被问及时，我的答案是肯定的。我能感受自己的神经无时无刻的在碰撞。但慢慢的我开始思考，为什么人们会首先想到只用了大脑的百分之十，可能吗？如果将未使用的百分之九十加以利用，人类岂不是更加不可思议呢？我阅读了相关的书籍，事实证明这种想法是不可能的。研究者表明大脑大部分不同区域都会持续的活跃，每天的某个时刻大脑会被完全运用而不是每时每刻。某些区域活跃只为了保持清醒，某些部分在具体的任务中才会转化为行为。

但我并未放弃。我捉摸着大脑究竟能发挥多大的潜能。科学家说，人们都能百分之百的运用大脑，那就是意味着大脑未知的部分没有多少。此外也让我感觉人类并未充分发挥大脑的潜能。某些人肯定比其他的要发挥充分些。作为一名精神主义者，我毕生的心思都花在训练思维执行具体的精神任务，我深知大脑和精神是怎样运作的。我竭力学习精神科学—心理学以及它与人类行为的联系。我知道怎样聚焦，怎样增加自己的‘气’能量来辅助思考，还有怎样沉思。我自认为已经充分发挥了大脑的潜能。同样，我也有糊涂、不想思考的时候，也有分心、疲倦的时候，感觉脑袋只有一半在轨道上。

给个例子吧！在一个陌生的城市呆一天实在太累了。我开着租的车去一个私人派对进行表演。日期弄错了，我错过了另一个午餐约会，弄丢了酒店房间的钥匙，拐错了三个弯才到这儿，找地方停车。等把车停好，我就想着关掉广播，拿着我的包去表演了。可我正要去锁车门的时候发现门已经锁上了，可钥匙在里面。顿时我就心碎了。没时间多想，我还是得表演。

你猜我那晚的表演怎样？你猜我可能会犯很多的错，思维很混乱。

会把人们的名字记错或是上演了我人生中最糟糕的表演。那么你就错了。当我一站在观众面前我顿时就清醒了，思维很集中也很敏锐。表演很顺利。只是当我回到停车场，我却忘记了自己把车停哪儿了，更不知道怎样把钥匙从车里取出来。

这是怎么了？仿佛自己有两套思维。表演前在停车场我很分心，思维不集中，行为也是自动的反应。如果我停下脑袋里的所有活动对自己说：“精神集中点！或是别忙，先想想。”也许我也不会把钥匙落车里，也记得停车的地方。

这种不思考的状态持续了一整天。你我都有这样的经历。或许只有当我们大脑的小部分在运作的时候才会出现这样的情况。即使我们的大脑功能很齐备。

现在来看看我是怎样表演的。每次我出现在观众面前时，我都打起十二分精神，努力唤醒脑袋里的每一条神经。要想思维发挥到极致就要利用所有的资源，上好发条。就好比从普通的手电筒的光迸发成激光。

很多人都是过着随意的生活，即使机会降临，他们也会拒绝。对此，我真的不理解。每次我看见人们拒绝打开他们的思维的时候我就会想到一个故事。

第一次要到美国工作我实在太兴奋了。梦想终于实现了。我的签证申请书已经传真过去了，就等着官方的签字确认。我像个兴奋而焦急的小孩儿就在办公室排队等着，轮到我时我走到窗口并附上所有的资料，然后站在那儿等着工作人员翻阅，盖章后还给我。

“对不起，先生，”她说，“您的签证已经到期。”

她不耐烦地把传真从窗口下推给我，准备叫下一个人。

“什么意思？”我说着希望留住自己的位置。

“到期。”她指着传真说道，没有做任何的解释。

我迅速浏览了下文件然后笑了。“哦，我明白了。”把传真滑向她，“截止日期是明年，2008年，虽然有点模糊，可是上面写着2008。”

她摇着头说：“先生，是2006年，你的签证已到期。”她刚要说“下一个”。

“哪有，真的是2008，你看，去年才签的。”

她草草地瞄了下，摇着头说：“不好意思。是2006年。”她的声音变得更有力了。我能感觉她的脚后跟在跺。这样还要僵持很久，只能改变战术。

我拿着传真再看了一遍。然后无恶意的笑着说：“你看，上面的签证日期：2007年，所以截止日期不可能是2006年，说不通嘛。”

“先生，是2006年。”

“那签证日期呢？”

“2007。”

我笑了。太滑稽了。“我问你一个问题。”她看着我，眼睛睁大，下巴向前。我觉得那不是友好的身体语言。“你说，签证日期是2007年，截止日期怎么可能是2006年，难道我们能回到过去吗？”

本以为会有一丝微笑，但得到的只是这样的答案：“先生，我不能回答你的问题，截止日期就是2006年。”

再争论下去已无意义。我只是想用自己的人格魅力和说服力让她说“对哦，看起来像6其实是8。您的签证印章，祝您愉快！”但是她的思维紧紧的闭上。

我这剩下两种选择，要么让父亲再发份清晰的传真副本过来，要么用笔把模糊的6圈为清晰的8。你觉得我会怎样做？提示：创造性思维的第一章。

这件事让我很烦。为什么全世界的人们好像生活在没有逻辑和直

觉，没有想象力和创造力，没有火花的封闭空间，他们只用一种单一的方式生活，不会动脑去思考。人们好像赋予一些狭隘的指令，一旦超出指令的范畴就会关上他们的思维。我不能回答这个问题，没人告诉我该怎样回答。人类都被赋予无与伦比的思维、脑袋，为何不好好珍惜利用呢？

我一直都是创造天才列奥那多·迪·达芬奇的崇拜者，因为他每天都在竭尽运用自己的思维。人们知道他是因为“蒙拉丽莎（Mona Lisa）”和“最后的晚餐（The Last Supper）”。但你知道他同样是极具天分的雕刻家、建筑家、音乐家、科学家、数学家、工程师、发明家、解剖学家、地质学家、植物学家和作家吗？

他写下了超过 13000 篇的详细笔记和札记，还有其他无数的发明，比如大炮、机枪、滑翔机、烧烤肉类、灌溉领域和运输货物的运河系统、降落伞、可移动的米兰公爵桥梁、各种用于强攻和攀登城堡墙壁的梯子、制造凹面反射镜的机器、用于取井水的泵、旋转的阶梯和和浮在水中的充气管。

据说在自行车行驶在路上的 300 年前他就发明了。他还用镜写（mirror-writing）的方式记录了下来。你能认识吗？

One plus one doesn't always equal two.

Sometimes it equals eleven.

但可能你手上没有镜子，这句话是说：“一加一不一定等于二，有时也可以是十一。”这是利奥尔·苏查德主义（Lior Suchardism）。换句话说就是事物可能不是你所看到的样子，有时我们需要横向、全方位的思考。

人类的大脑潜力无穷。然而我不是说所有的人都有像达芬奇那样

的潜力。但我坚信我们天生的能力肯定超出我们的想象。走出狭隘的思维圈大胆地创造性思考，看看自己有什么收获。

试试这些让你开动脑筋的热身训练吧！全面的思考这些问题，不要一味想理所应当的答案。换句话说就是打开你的思维。

1. 树上有十二个梨，十二人经过，一人摘一个，还剩十一个，请问这是为什么呢？
2. 一年有十二个月，有些月份有 31 天。那么有 28 天的有多少个月？
3. 什么东西是你自己的，但别人用的比你多？

答案：

1. 其中的一个人名叫“一人”（Each）。
2. 所有的月份。
3. 你的名字。

瞧见了吧，看事物的方法有很多种，我们不得不好好思考。

作为一名精神主义者，我面临的挑战就是让自己的表演保持新鲜感。所以通常我会用自己发明的新技术。当我在台下时，我就努力想怎样提高自己的表演，哪些是以前没做过的，哪些是其他的精神主义者没尝试过的，怎样才能使自己的技能更好。

现在我经常出现在脱口秀节目中，它比改变老套路的新方法更重要。我不希望观众每次都看一样的东西，所以最近我和杰·雷诺参加《今日秀》节目的录制。第一次我计划让杰扔一美元的纸币，在他和

扎克·埃夫隆 (Zac Efron) 之间传递。可能还会有一首乐队领队的歌。第二次我想做点新鲜的事，但是什么呢？于是我坐下来用笔写下主意。我一下子想不出好的点子来，所以又想了好几次。开始都没有什么创新的点子，但我明白我的大脑已经在寻求方法，当我做其他事儿的时候，思维也会源源不断。

在演出前的几天我得知会与金·卡戴珊 (Kim Kardashian) 同台，于是我拿了一大叠报纸，然后预测她将选择其中的哪个字。这个节目我已经在其他地方表演过。还记得大槻教授吗？但这次我想要做些改变。我的灵感来自于金将要选择的字。表演中，我会让她选择报纸、页数和字。当我问她她选择了哪个字，她说：“夏天。”这一次我没有写过任何东西在纸上。相反，我脱下我的外套，白衬衫下面是一件T恤。上面用粗体字写着：“我想金会选择夏天。”她和杰都无比惊讶。这是一个大胆的想法。它清楚地表明，我在她踏上电视演播室之前很长一段时间就已经预测到了这个字。这也是真正的视觉的冲击和不同寻常之事。我的想法已经引起了纽约的那一周炎热的夏季相辉映。酷吧！而且创造性十足。

我发现把新点子加在我的表演中有利于我大脑的发展。直到最近大脑科学家才发现只有儿童的大脑才会改变和适应的观点不正确。在过去的几年证明，改变成年人大脑的生物化学成分是有可能的。人们已经谈及到了沉思和正能量改变大脑结构的方式。事实证明那些沉思上万个小时的和尚大脑的伽玛波 (Gamma waves) 活动很频繁，比一般人的频率要高。当大脑板块连接时会伴随着精神集中、记忆以及学习这样的伽玛波活动。就好比肌肉，常用脑会让脑更发达。要是哪天我的伽玛波能被检测下就好了。

新的活动或是开启大脑思维有助于大脑中神经线的生成。对我来说可能很简单，你可能认为我就是无脑者。我的生活没有太多的条款。

当我深夜登上飞机前往其他国家去见陌生的人们时我的大脑必须得适应。每次我尝试新的表演招数时，我的大脑就会产生新的不同的神经线。面对新的事物，神经也会疲软，它通常想找一个舒适的地方。所以不得不锻炼思维让它更强。还记得你学着系鞋带和骑自行车的时候吗？你必须得集中精神，反复练习，才能做得更好。在大脑中建造新的套路，一旦掌握了这些技能，当要用时就可以游刃有余了。到那时思维就从认真的学习转化为自动的思考，学习的过程就终止了。

另外一种简单容易的方式就是用左手刷牙，学习一门外语，开展一种新的运动或发展新的爱好。眼罩戴的太久需要用手触摸感受下。这些都被证明会刺激大脑。有时间就试一下。你知不知道大人不尝试新事物的主要原因就是怕自己看起来很愚蠢。我们宁愿坐在沙发上让自己的大脑比在别人眼里看起来更愚蠢。不要让这些阻止你。不要害怕发展。接受新的事物，丰富自己的大脑，让自己更具创造性。提高大脑的另一种方式就是有意持续练习某种特定事情。可以是一项运动——这就为什么专业的运动员能在自己的专业上做得这么棒的原因。也可以是一种爱好，像弹弹吉他或下棋或是针织。我花了毕生的心思来练习我的心智技能。在我的大脑进行连接，然后加强他们的行为直到某些部分将成为自动。在这种情况下，自动是一个好方式，因为它意味着我可以用我所学到的作为构建块，在原有的基础上再建一个层。正如运动员一遍又一遍练习他们的技能，直到他们已经熟练掌握，然后向一个新的水平移动，不断推进自己的舒适区的边缘。用一样的方式，行为越来越复杂，但我任然坚持。每当我行为中产生新的元素，它都会在心智技能上加构一层，然后慢慢生产自动，然后向新的水平发展。我还是一遍一遍地练习。

我知道有关伦敦出租车司机的一个令人吃惊的事实：跟大多数人相比，他们大脑中有一个更大的海马区（hippocampus）——这是负

责大脑长期记忆、导航和心理地图的部分。为了能开传统的黑色出租车，司机们必须在查林十字路口（Charing Cross）附近极其复杂的迷宫街道上进行学习和测试。训练的时间为3年，四分之三的人在半途放弃。留下来的人大脑和薪水都有很好的回报。

怎样提高记忆力

还记得我把自己锁在车外的故事吗？有一个简单的方法能避免这样的事情发生。就是用你的左手锁车（如果你是右撇子）——不寻常的行动将触发你的大脑中的神经元，创建另一个层次的意识，让你明白自己在干什么，从而阻止自动的行为。当然你会记得它。这种方法可以用在其他的事情上。

作为精神主义者，我已经磨练了我的记忆能力，因此我能很容易记住我行为所有的不同部分，也可以跟上我的繁忙的日程。我喜欢用一个联系汇率制的记忆系统来帮助我理清日程。

刚开始需要记住一些联系词。一旦你记住了这些词，事情就会变得简单，也可重复运用到其他的不同的列表中。

1. 枪
2. 鞋
3. 树
4. 门
5. 蜂巢
6. 木棍
7. 天堂

8. 大门
9. 线路
10. 母鸡

一遍一遍地重复直至你已经记住。“一——枪，二——鞋，三——树，等等。”现在，当你想要记住一个清单时，你就把清单相关联的词在心里制成一幅图画。

试想一下，你要记住一个记事本，一支铅笔，一把勺子。想想 1. 枪——记事本，2. 鞋——铅笔，，3. 树——勺子。现在大胆地用夸张形象把它们两两结合起来，好让你会记住他们。想象也许你手里正握着一个记事本，一个牛仔骑着一匹高头大马，从狂野的西部走来，拿出一把枪射击，子弹穿过了记事本。你记住了，是不是？再来，假想你在走路，但脚开始发疼，所以你弯下腰，脱下鞋，然后几十支铅笔倒了出来。难怪你的脚会疼。第三个，想象你坐在一棵大树下，头顶看到的不是树叶而是勺子。风一吹，汤匙开始雨点般落在你的头上。你脑海就有了这幅画。

刚开始可能看起来有点复杂，一旦你记住了关联词，一切都会很简单。这种方法之所以有效，是因为它在脑海中创造了连接。同样的道理，没有人能记得他们上个星期三穿的衣服，但每个人都知道 2001 年 9 月 11 日他们在哪儿，做了什么。我们的记忆有时需要提高和提示。

完整的大脑，无非……

另一个人们追问较多的问题就是：你是一个右脑人还是左-右脑

人？就像问我你的大脑运用了几成一样。刚开始，从表面意义上我接受了这个问题，我的答案是，在学校里，以我在数学和科学这样注重理性和逻辑的学科上的兴趣和能力来讲，我绝对是运用左脑的人。我为获得心理学知识，带着目的去读书，这是一个合理的学习方法。但当我仔细思考时，我开始意识到自己读书的方式一点也不合理。看看书的最后，然后又跳到前面去看，然后到处翻看，并不是连续的系统。我有种直觉自己在不断地丢失钥匙。也许我不是左脑的人，我是右脑的人吗？

然而答案并没有那么简单。我又看了看这个接受了的问题，它究竟是什么意思呢？莫非大脑真是这样运作的？为此我查找了一些资料。

不久前，在科学界的观点是，左边大脑是主导的半球，因为它控制的是理性、语言活动，如口语、阅读、写作、数学推理和其他我们在学校教授和被教授的。而右脑就不那么重要。1968年有了罗杰·斯佩里（Roger Sperry）对所谓的裂脑患者手术切除的研究，这些人的大脑因医疗的原因最终成为两个分开的半球，研究也得出了一些有趣的结论。例如，当图像在病人的左眼显示出时，左眼连接到的是右手边的大脑，病人无法说对象的名称，因为他不能连接左半脑的语言中心。他能看到物体，但却没法说出其名。然而，当不同的物体放置在他面前——包括刚被拿出来那个物体。患者需要拿起这个物体，他居然做到了。为什么呢？因为他的右脑已经看到了这个物体并且把信息传输到左手，然后捡起。神奇吗？

斯佩里总结说：“我们所看到的一切，表明手术为这些患者留下了两个独立的思想。这是两个不同领域的意识。”这次研究发现了大脑两半球之间的具体差异，因此斯佩里也被授予诺贝尔奖（Nobel Prize）。在他提名演讲结束时，他说到：“我此刻右脑的喜悦和感

受比我的左脑更加强烈。”

看看两个半脑是怎样处理问题的。



斯佩里的研究表明右脑和左脑同样重要，这样右脑一下子备受关注。所有人都急切地想获得这个被锁在自己的大脑中多年未被发现的潜力。左大脑突然失宠。这是一个释放情绪和创造力的时刻。学校因只专注于左脑思维被指责。标准化测试也被谴责（但仍使用）。一场革命正在酝酿。艺术家们正在崛起，会计师们让位。

但这是个短命的革命。理论上讲，艺术和创造力、情感和直觉并重的世界是多么美好。人生能比这再有趣再好玩的吗？但当它真正发生的时候，科学并没有真正支持这种大脑被鲜明分割成两份的观点。人类不是右脑或左脑类型的动物。远没有那么简单。为什么是这样呢？人脑构建起金字塔，既能治愈天花，也能把人送到月球。事实是每侧的大脑在处理特定类型信息时更得心应手。左半脑有理清、处理文字

和分析的功能，而右半脑则负责情境处理、情绪的表达和合成。

当你做完斯特鲁普测验（Stroop test）后，看到照片中插入的部分你就会明白我的意思。我们要说出写出的词语的颜色而不是文字本身。第一组中一展身手，看你会怎么做。

很容易的，是吧？同样第二组说出词语的颜色。

如果你跟大多数人一样，包括我，第一套测试没问题，但第二个可能有一点点难。

为什么第二组这么难？这是因为你左脑反映的是写下的字，而右脑则是字的颜色，两个半球就好比在拔河。只有当左脑接受说出颜色是必要的，你才能完成这个任务。脑袋有点疼，是吧？当需要努力抑制冲动然后说出颜色时，我们的大脑已习惯自动处理问题，这就是需要引导注意力让大脑排除自动功能的切实例子。现在试着说出第三套词的颜色。

不用说出词语的意思时还是挺容易的，对吧？现在回过头再看我是右脑还是左脑类型的人。和大多数人一样，两者兼有。两个半脑虽处理的事情不同，但共同起作用。当然，如能左右脑同时发力，几乎无所不能。

回想我在杰·雷诺身上的头脑风暴，就是大脑的两侧同时发功的。我坐了下来，理性的思考筹备新节目以及我可能会做的事儿。然后我的脑海回旋着那些没有逻辑的事物，然后把它们联系起来。右侧脑开始思考，最终才有T恤的想法。同样，用创新的方法解决问题常常需要深入的分析和破壳的想法，从某一狭隘点慢慢拓宽思维。

我听说音乐家即兴创作的时候会放空大脑，放松自己，让思绪游走。我一直很喜欢《哈利·波特》（*Harry Potty*）作者J.K. 罗琳（J.K. Rowling）的形象，坐在火车上盯着窗外，极其的放松，最终大脑里蹦出她畅销书里的那个小巫师。接着她又不得不思考小说情节的发展

和人物的性格。

左右脑同时使用时我们根本没意识到。想象一下，你和你朋友都在准备一个惊喜派对。要做的事情太多，邀请谁，需要什么食物和饮料，在哪里买，等等。清单上写着“买冰”，你和你朋友都知道。你俩都在忙各自的事情。晚上7点前准备工作已经完成。你朋友给自己倒一杯新鲜出炉的柠檬水，等着你洗完澡，等着第一批客人的到来。她打开冰箱冷冻室发现没有冰。“冰在哪里？”她喊道。你在隔壁房间，关上吹风机，穿着浴袍进了厨房，你一只手捂住嘴，一脸惊恐。“算了，还是我去吧。”只见她砰的一声关上厨柜门，抓起车钥匙，冲出后门。无疑，你知道你朋友的心情，就好比刚才她能听出你回答时的紧张。“冰在哪里？”即使你的话语中一个紧张的字眼也没有。

你的左右脑和你的朋友的大脑在一起有效的工作。左半球是遵循词汇和语法的规则处理字面意思，“算了，我去。”事实上，如果只有你的左半脑起作用的话，你只会解读到字面意思——你的朋友只是去弄些冰。但你的右半脑可阅读到隐含的意思，所以你才知道你朋友很生气。右半脑负责的是像韵律、节奏、重音、语音语调。所以她一说话你就能感到她的情绪状态以及讽刺的字眼“算了”。她也强调了“我去”。再加上一点点负面的肢体语言，你就能感觉到。大脑两侧都检测到了话语的意思和你朋友的情绪，你立马穿好衣服，点上蜡烛，希望朋友拿冰来的时候客人就快到了。

这就是大脑两侧共同发力的结果。如果把这个例子和我使用精神主义发散思维相比，两者之间有很大的区别。关于冰的事情都是大脑无意识的反应，而我的头脑风暴是有意识的，有意使两侧大脑一起发力。我的很多行为是进行过很多次的（左脑），同样，意料之外的事情发生时我也能自发的、富有创造性的思考（右脑）。我有幽默感（右脑），但往往有些部分已经知道（左脑）。我依靠直觉（右脑），

但我也依据直觉做出决定（左脑）。我要全局考虑整场及其进展（右脑），但我也过于注重每个细节（左脑）。我不断磨练自己的大脑，竭尽全力发挥它的潜力，让事情达到最好的状态。

我们生活在理性和逻辑的王国里，这样的思考方式显得极其重要。左脑思维超出我们所需，理性往往战胜直觉。我们习惯了条款的生活并不愿去打破规则。相反，我们应该以开放的心态，去接受周边的新观念和挑战。我们的右脑应该充分发挥作用。如果你做到了，看看自己能否完成接下来的挑战吧！

假设你有一根蜡烛，一盒图钉和一盒火柴。现在你要把蜡烛放在墙上不要让它掉下来。仅用你手上的材料，你将怎样做？认认真真思考下。

怎么做呢？你是否和大多数人一样，试图把蜡烛熔化贴在墙上，或是用钉把它固定在墙上？就算这些方法还算可行，可是，蜡不会掉下来吗？从最表面的现象来试试，图钉盒不是盒子，而是可以钉在墙上的烛台，对吧！其实这就是经典的邓克尔蜡烛问题实验（Duncker's candle problem）。

现在就来看看你能否用大脑横向思考问题。记住那句名言，“一加一不总是等于二……”这儿，您可能会用到。

1. 一个杀人犯被判处死刑，有三间房供他选择。第一间里熊熊大火在燃烧，第二间满是荷枪实弹的刺客，第三间有3年没有吃东西的狮子。哪个房间是最安全的。

答：第三间。狮子三年内没吃早死了。

2. 一个人全身穿的都是黑色。鞋子、袜子、裤子、大衣、手套和滑雪面具都是黑色的。他走在黑暗的街道，路灯全关了。一辆黑色轿车朝他驶过来，灯没开，但司机必须及时刹车，请问司机怎样才能看到这个黑衣人。

答：这是在白天。

3. 一个房间内有三盏灯，屋外有三个开关，一盏灯连接一个开关。你的任务是要弄清楚每盏灯各自的开关是哪个。你允许打开两盏灯，但只能进房间一次。

答：你打开一个开关，等一两分钟，然后打开另一个开关。现在，你进屋里，将有两个开着的灯泡，一个是热的，一个不热。未点亮的灯泡则对应未按下开关。发热的灯泡就是第一个按下的开关，不发热的灯泡则是第二次按下的开关。

4. 国王死之前留下遗嘱，如果他的儿子能从帽子挑选出正确的纸条，那么他将继承王位。国王安排男孩的叔叔负责这项计划。国王去世后，王子的叔叔告诉他，帽子里有两张纸条，一条写着“所有东西”，一条写着“一无所有”，王子必须从中选择一张纸条，选择的那张无论上面写着什么都将决定他的命运。王子要怎样才能赢得王位呢？

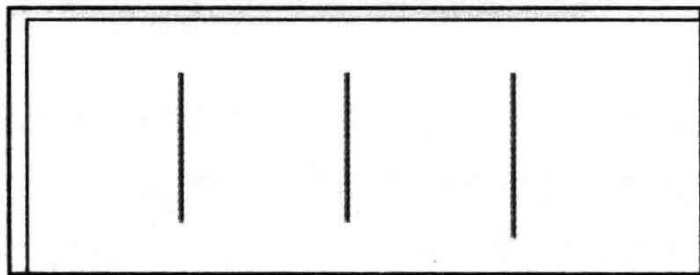
答：王子知道叔叔设下阴谋想夺得王位，他知道叔叔会在两张纸条上都写“一无所有”。他拿走一张，然后吞下，然后打开另一张，上面是“一无所有”，所以他说自己吞下的那张写的是“所有东西”，最终他赢得了王位。

5. 公共汽车上，1 张票 1 美元，10 美元可以买 12 张票，一位乘客上车后给了 10 美元，司机立刻给了她一打票。司机怎么知道她要一打而不是一张票呢？

答：因为这位乘客给的是 10 张 1 美元的。

6. 你能三条线画一个矩形吗？

答：



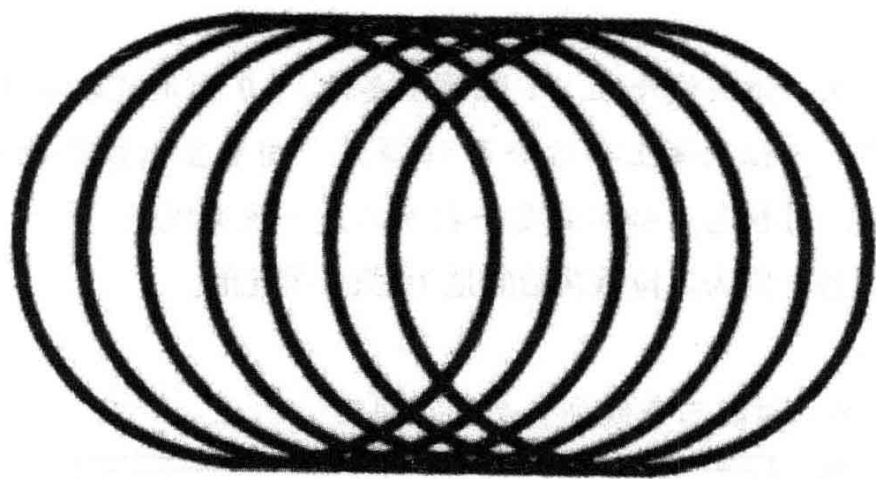
7. 你在参加长跑比赛，你奋力冲刺向前想超过排在第二位的运动员。那么你现在在什么位置呢？

答：第二（大多数人最初会说第一）。

一旦有人告诉你答案，你就明白了对吧？有时我们要从其他角度或是全面的看问题。

现在，让我们再来测试下你的创造性思维。

看这个圆筒，开口在哪一边呢？大多数人第一眼看到它，都是从左到右，可是，只要你稍动一下脑筋，你就会将它翻转，然后看到开口在右。你指挥你的大脑以某种方式运转，而不是让你的大脑为你选择，这要花上一定时间。继续这样。



那么，要是遇到以下情况，你会怎么做呢？你要坐飞机去参加一个非常重要的会议，可是你租来的车子轮胎漏气了。这也没什么，因为你的朋友会送你到机场。可是，你开完会回来的那晚，就需要车。你时间不多，因此你使劲想，你在想，若你不在，租车机构要解决这个问题，需要你那里得到什么信息。于是，你计划好，留下一个朋友在路边看着车，而你坐另一位朋友的车去机场，然后在路上给租车代理打电话。

你说明了你的情况，而租车公司也答应帮你解决问题，你很高兴。

“我们会派人换轮胎或者换一辆车。”太好了。“那要多久？”你问。

“两个小时。我们需要你在车旁边等我们，先生。”

“可是，我不能等，因为我正在去机场的路上，可是我让一个朋友带着钥匙和所有的文件留在那里，等问题解决。”你感到非常高兴，因为你觉得自己很有先见之明。

“对不起，先生。你得留下来，你朋友留下也不行。”

“可我不能留下，因为我正在开车去机场。我朋友那里有一切你们需要的东西。”

“我听明白了，先生，根据租车政策，我们需要官方登记人在车

边等。”

“你要我取消航班，错过参加电视节目，留在车旁边吗？”

“对不起，先生，这个问题我无法回答。”听起来熟悉吧？你自己也许也遇到过类似的情况。那么，你是怎么做的呢？

也许，幽默能解决问题。“好吧，假如我在车边等你们，好吧？就这样。可若是另一辆车开过来，撞到我，然后我两腿撞伤，住进医院呢？那怎么办呢？那我也不能留在车边等啊。那时，你们会给我换轮胎吗？”

“对不起，先生，这个问题我无法回答。”

你就可以想象当时的情形。我的经纪人格雷（Gary）坐在车里等着租车公司，我的另一位经纪人迈克（Mike）开车送我去机场，而我坐在车里打电话。幸运的是，他们最终叫了一个能回答我问题的主管，于是我们找到了解决办法：让她、我和格雷保持通话。积极思考总能解决问题。

如果你听到气象学家说今天只有华氏零度，明天比今天更冷？你作何理解？怎样才能有零度的两倍冷呢？

答：华氏零度相当于 -17.77 摄氏度。两倍就是 -35.54 摄氏度，也就是 -31.972 华氏度。这个问题不是注重得到正确的答案，而是关注不可能发生的事情。创新可以是寻找解决办法的过程而不一定是结果。

再看看这个问题？巧克力和口香糖总共 1.10 美元，巧克力比口香糖贵 1 美元，那么口香糖多少钱？

您可能还记得从书开始就讲到，大多数人回答了 10 美分，因为他们减去了 1 美元。但关键巧克力要花 1 美元多，如果说口香糖是 10 美分，那么巧克力就是 1.10 美元（巧克力和口香糖一起将花 1.20 美元）。唯一可能的答案是，口香糖花费 5 美分，巧克力 1.05 美元，

那么总共 1.10 美元。你可能已经知道答案了，因为你认真思考过并慢慢地成为思考专家了。

我有时会让一个人在纸上画画，然后我走出房间猜想他们所画东西的轮廓。大部分人画的都是一样的东西——一张笑脸。我们真有那么缺乏创造力吗？画的都是脑袋首先浮现的东西。实在太不可思议了，我不得不说，拜托，不要再画笑脸了，我需要一些创意。

如果你是用左脑思考问题的理性的人，这可能难以置信，因为那些看似最愚蠢、滑稽、感性的东西才让你富有创造力。这可能使你很难相信——如果你仍然以一种理性的、左脑的方式思考——但最愚蠢、最可笑的、荒谬的笑话可以发挥你的创造性思维。我其实最爱大象笑话。它是我和朋友的童年记忆好的一部分。现在我听着还能大笑出来，他们的答案总是充满惊奇，逻辑出乎意料。如果你听过，那再回味一下吧。假如一次也没听过，我可以说上一百个，或更多。但我不会说很多，我的目的是让人们打开心门，拒绝那些单纯的逻辑，让心情愉悦。

问：怎样把四只大象放进迷你库伯 (Mini Cooper) 里？

答：两只装前面，两只装后面。

问：怎样把大象装冰箱里？

答：把冰箱门打开，把大象放进去，把门关上。

问：怎样把长颈鹿装冰箱里

答：把冰箱门打开，把大象拿出来，把长颈鹿放进去，把门关上。

问：当万兽之王狮子在雨林里开会，哪种动物不会出席？

答：长颈鹿，在冰箱里装着。

问：如果要过一条满是鳄鱼的河要怎么做？

答：游泳，所有的鳄鱼都去开会了。

问：你怎么知道冰箱里有只大象呢？

答：听见它在吃东西。

问：你怎么知道冰箱里有两只大象呢？

答：迷你库伯就停在外面。

问：为什么大象的脚趾甲是红色的？

答：把它们藏在草莓堆里的。

问：你看见过大象在草莓堆里吗？

答：它正在辛勤劳动。

问：大象怎样才能避免划入针孔吗？

答：在脚上打个结。

最好笑的一个：

问：为什么大象和香蕉那么像？

答：因为他们都是黄色的，除了大象。

你明白了吧！觉得自己发现不同的答案了吗？你找出了所谓的最佳答案吗？如果是的话，恭喜，你的大脑运作很良好。

全脑工作

假设你有一款智能手机或者一台 iPod，或其他很酷的高科技玩意儿，或是你知道谁有。你会惊奇地发现今天的技术运用大脑思考的方式。十年前，苹果公司推出了第一款 iPod，在许多方面这是一

个革命性的项目，突然之间就发现数字化音乐握在我们的手心里。它的魅力在于它的设计和市场。就是人们追求的时尚潮流，酷炫。

自苹果推出第一代 iPod 以来，它就不断地更新换代。作为消费者，我们的要求越来越高，既期待技术的革新，又希望有更酷的设计。如果具有娱乐性又有令人眼花缭乱的颜色，我们就会更容易接受这种技术。我们要求更薄、更轻以及更美观。人们不再想要那些只是处理信息和存储照片的电脑或手机或音乐播放器。不经意间，苹果公司已经让我们更多的接触到大脑右侧。电脑怪胎 iPad 更新新消息能有多久？又漂亮，颜色喜欢我当然要买。然后他们理清大脑的内存和挑出所有购买的理由，其实我们都知道，购买只是因为情感和美观感受。

丹尼尔·平克 (Daniel Pink) 写了一本惊人的书《全新的思维》(*A Whole New Mind*)，它着眼于在美国工作场所的全脑思维。他的观点是左脑优势的日子结束了，那些依靠理性、逻辑、连续、像电脑程序化一样思考的工作在未来没有太多的市场。基本的计算机编码、会计、法律研究和财务分析在海外可以做的更便宜。工人在未来应该有不同的思维方式，他们应更加创新，富有同情心。右脑应该像左脑一样受到重视。

未来有个趋势，为开发供全脑思考消费者的产品和概念，员工都应该全脑思考。

有一个有趣故事是关于一个人怎样成为百万富翁的。他在报纸上登出一则广告，谁要是给他一美元他就告诉他一个如何成为百万富翁的秘诀。后来他收到了来自未来的百万富翁的 300 万美元。像他承诺的那样，他给每个联系过他的人寄了一张纸条，上面写着：“像我这样做，就可以成为百万富翁。”这是真实的故事，在支付完邮资和用品后，他仍然赚了一百多万美元。

说到创造性的百万富翁，谷歌 (Google) 创始人拉里·佩奇 (Larry

Page) 和谢尔盖·布林 (Sergey Brin) 建立自己公司时的愿望就是工作应具有挑战性，而挑战又是乐趣无穷的。谷歌在全球的办事处都有健身房、瑜珈班、台球桌和视频游戏。头脑风暴和创意的火花都是在舒适的房间或客房产生的，他们拒绝单调的办事处。每个星期五拉里和谢尔盖都会坐下来交换想法，回答问题，并互相倾听。他们推出的“百分之二十时间”制度，就是让工程师用他们每周工作时间的五分之一在自己的程序上。想想谷歌最知名的应用程序，像谷妹儿 (Gmail)、图片管理工具 (Picasa)、谷歌地图和谷歌建议都是在这种制度中产生的。谷歌人不鼓励说：“对不起，先生。这个问题我不知道。”

大家都知道，品牌谷歌已经成为一个动词。我们不再在互联网的搜索引擎上查找东西了，我们直接点下谷歌。事实上，谷歌在 2006 年 6 月 15 日已被正式纳入牛津英语词典里的动词。顺便说一下，谷歌更像是一种成功的营销手段，就好比盖勒 (Uri Geller) 和他的怀疑主义 (skeptics)。这样说有点绕，你听过其他的品牌进入了主流的词汇中吗？就施乐公司 (Xerox) 吧。其他的呢？有多少？十？二十？如果你真有创意就看看目前品牌哪些将在未来五年内成为动词。利奥·苏查德怎样，如果人们说：“哇，你居然知道我想什么。”而不是说：“你有利奥·苏查德啊！”那么它就成功了。

有一则激励我创新思考的故事。雷·克罗克 (Ray Kroc) 52 岁时，把毕生积蓄投资在多用混合机上，成为奶昔机的独家分销商。他的客户，两个兄弟，从他那儿订购了八台机器，他就想为什么呢？大多数客户只订购一个或两个，这真是闻所未闻的。雷驱车前往美国加利福尼亚州圣贝纳迪诺 (San Bernardino) 进行调查，发现他的客户的餐厅是他看到的最繁忙的。快速的算账方式，简单的食物：汉堡、奶昔和薯条，给雷留下了深刻的印象。他的创造性思维敲击着他的头

脑，他马上又行动起来。他觉得这个模式可以在任何地方都能成功，所以他建议他的客户开其他餐厅——以他的财政做支持。业主们同意，新的餐厅同样获得了成功。顺便说一下，两兄弟的餐厅就是麦当劳（McDonald），剩下的故事大家都知道。创造性思维再次成功。

黄金思想

脸谱网（Facebook）创始人马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）就在一个宽敞的办公室里办公，里面有很多的工程师。每当有人完成了核心编码项目，扎克伯格都会举行庆祝会。

宝洁公司（Procter & Gamble）的目标改变了其传统的 R & D 模式，百分之五十的新产品来自自己的实验室以外。他们创造了一个新的职位分类：科技企业家在大学实验室和研究中心寻求科学突破。

诺基亚公司（Nokia Corporation）推出了“10 俱乐部”模式，并引进了至少拥有 10 项专利的工程师。

3M 公司授予“创世纪助学金”给那些想在项目外工作的科学家们，每年拨款 12 到 20 次，从 50,000 美元到 100,000 美元不等。科学家们用这些钱为自己的新项目吸纳员工和购买设备。

我的整个职业生涯中都去寻求创意。作为一名精神主义者，我的工作不是早上起床，工作到下午 5 点下班，这不是我想要的生活。我想要的是不断地思考和发问：下一步是什么？接下来会发生什么？这是怎么回事？我怎样才能重塑自己？下一刻我可能在哪里？任何时候，你越问自己很多问题，你就不得不有创造性。我要跳出固有的框

框，我要完全扔掉这些盒子。我发现自己不断地前进，不断适应。我始终想要重塑自己：参加私人派对，上电视节目和谈话节目，和拉斯维加斯的艺人聊天。我的世界总是在变。我要留在时代的前沿。

我总是想让我的节目有新点子，以此来展示我的心智技能。我知道有时会失败。有更多的想法，更会失败。但是，失败并不总是坏事。正如托马斯·爱迪生（Thomas Edison）说：“我并没有失败，我只是发现 10,000 种不会起作用的方式。”创造代表更多的可能性。也许不会总是伟大的想法，甚至可能是有缺陷的想法，其中一些可能无法正常工作，但它们也是通向成功的道路。创新是一个持续不断的过程。我认为最好的创意和发明都来自梦想。我很愿意这样做，可是要怎样做呢？我如何到达那里？有哪些步骤？可能吗？从这儿开始，事情已经开展起来了。

在我成长的过程中，四周弥漫的都是令人兴奋的创造性的文化。我的父亲就像莱昂纳多·达·芬奇一样一直都在不停地发明，并记下他的一些想法，再动手去做这些事。我父母完全想让我成为一个有魔法技能的鬼才。他们从不想方设法让我听话，也从不强迫我必须上大学，因为他们知道我已经不属于这个范围了，所以他们希望我和他们共同进步，我也一直在前进着。

我认为我很幸运，因为我来自创造力为人称道的以色列，特别是最后的十年。创造力就像是这个国家可以遗传的基因。这里的很多人都是企业家。以色列是一个只有 750 万人的小国家，但他绝对是继美国之后新成立高科技公司最多的国家，并且参与 R & D 的三千家以色列公司中，百分之八十成立时间都不到十年。在那里，企业家就像医生或律师，已成为一个完全可以接受的职业选择。新人在这里轻易的获得建议，因为很多人都会有朋友是开公司的。我也认为自己作为一个刚刚起步的企业家，有自我和意志的力量支撑。

令人感到有趣的是，像谷歌、英特尔（Intel）、微软（Microsoft）等世界各大公司都争相在以色列开发 R&D 中心，甚至在战争时期也同样如此。那里的工程师和科学家都被认为是像疯了一样的做梦和想象，我想所有的人都像我一样头脑中跳跃着那句不现实的“让我们做吧，让我们做吧，让我们做吧”。或许其中某一个想法会成功并享誉全球，就像被摩托罗拉（Motorola）R&D 在以色列发明的手机、英特尔计算机芯片、USB 闪存驱动器或在医学中使用的世界上最微小照相机。所有的这些都是在以色列发明的。谷歌建议就来自于以色列代表团。或许你每天都在不知不觉使用谷歌，当你在谷歌主页上的搜索栏内输入你的请求，建议列表会自动记下。我喜欢它，因为它有点像是人的心灵感应。谷歌采用并发展了这种想法，现在已成了不可缺少的工具。用创造性的思维工作。

最近我一直都在为一个品牌创造性地工作，我为此感到自豪。或许你已经有了这种经历，但我现在会告诉你怎样实现，真实的展示我在工作中的创作过程。我喜欢让事物保持新鲜，那样我的展示才不会像我和我的观众那样过时或无聊。

就像任何艺术家，当我不表演时我过着正常的生活。我有朋友，也有女朋友。我们出去吃饭和看电影，做任何可能激起我表演新灵感的事情。甚至一块餐巾的颜色也可以激发我的灵感。但是首先我必须将我的理性思维设置就绪，这样创造力就可以扑腾而出。一直以来我都想在表演中做一些与电话号码相关的事；它们是普遍存在的，而非个人。在过去我曾猜过人们的电话号码和密码，但我想在更长一段表演中用到电话号码，将它贯穿整个表演，也让几名观众参与其中。

所以我在想应该对一个电话号码做什么才是以前没有做过的。每当我想到新点子时，我都试图想出一个不可能的悖论。我会想很多很远，然后看看什么是不可能的。如果能找来一个人从一整本电话号码

簿中选择一个电话号码，我不知道将会发生什么事，而我会事前先预测电话号码是多少。到目前为止还不错，但还不够。如果我们要拨打那个电话号码，并且将它连接到一个电话应答机上，应答机会说：

“嗨，谢谢你打电话来。我希望你享受利奥·苏查德的节目。”这将是很棒的事情。但后来我又想，我能这样做吗？这样可能吗？所以我在这一点上改变了策略。我仍然想要做一些与电话号码相关的节目，并且，让一个人从电话簿中随机选择一个电话号码。我觉得这点子不错。所以后来我只是让我的思维漫步，不停思考。我时不时地就会回到这个问题上来，看看它本身是否已经解决。社会安全号码怎么样？或生日？是的，在我继续其他任务时，我一直在思考这个问题。

所在一两个月后这个想法开始成型，我坐在拉斯维加斯的一家餐馆写我的支票。然后，突然地，顿悟诞生了。这就是我要的答案——账单上的序列号。我可以把电话号码和纸币上的序列号组合在一起。所以突然间有了这样的想法，让一个人选择一个电话号码，另一个人需要从口袋里拿出一美元的钞票，然后这两个数字匹配。这是多么疯狂！我爱这个想法。但我没有就此止步，我想走得更远。我对自己说对这个想法还能做其他什么别的改变吗？我想提高自己，以创造一些令人惊叹的、永远不会被遗忘的事情，这件事情要有起伏跌宕的过程，这是一个几乎不可能实现的梦想。通过创造性思维我可以做到这点。

一旦我有了一个梦，我就需要打破它，将它合理化，要思考自己怎么才能实现，步骤和阶段是什么？有说服力吗？我需要找些其它的方法来做这个吗？所以我仔细计划这一切，并且实践其中一部分，消除问题，理顺细节，直到每次尝试时都能成功。只有这样，我才可以把它添加到我的表演中。但在此之前，我会想象自己坐在观众中，观看着自己的这部分节目。对一名观众来说这看起来是什么样的？哪里是对我而言最好的站处？最好使用什么单词？什么时候是最佳时机？

我试想自己是思想导演，控制着整个事情。我像表演者那样思考，我像观众那样思考。我从各个方位审视自己的表演。惊人的想法能力显示出来了吗？这是很好的娱乐方式吗？它会让人怀疑吗？作为一个催眠师我仍在成长中吗？如果是这样的话，我会为此感到高兴。我会在表演中增添新的桥段。

完整的表演将会在某个我脑海中疯狂的地方，从一个小小的想法开始成长。但它不是自己成长，我得用自己的每一点脑力来培养它，然后将它释放于世。这就是思考的惊人力量的证据。



拉斯维加斯, 2011 年,

900 人

让我们回到节目中。我做了各种各样的令人难以置信的事情，猜测名字、转换能量，预测一项法案的一个序列号，次序列号能匹配一个随机选择的电话号码，还有很多其他的奇妙的演出——如果你观看我的任意一个节目。有影响，有笑声，有欢乐和奇迹。而在当观众认为没有其他事可能发生的时候，更多的妙趣会突然来临。

节目就快结束了。这是一个精彩的夜晚。正能量如此强大，横扫观众，让我也融入其中。掌声不断，从房间的一角到另一角环旋着。人们站着，脸上露出了快乐的表情。我的手在空中挥舞着，等待一个轻微的停顿。“在你们离开之前还有一件事，”我大声说着，“有没有人带了手机？”观众安静了。他们在想，会有更多的事情发生吗？一位坐在前排的男人递出他的 iPhone。“谢谢。”我说着并假装将它放入口袋。每个人都笑了。我把它还给他，大声得以致每个人都能听的到，“今晚有一个电话号码被选中了。”我指着白板，“我们为什么不拨这个号码，先生？”我对 iPhone 男说，“先生，您能通过麦克风拨那个电话号码吗？”

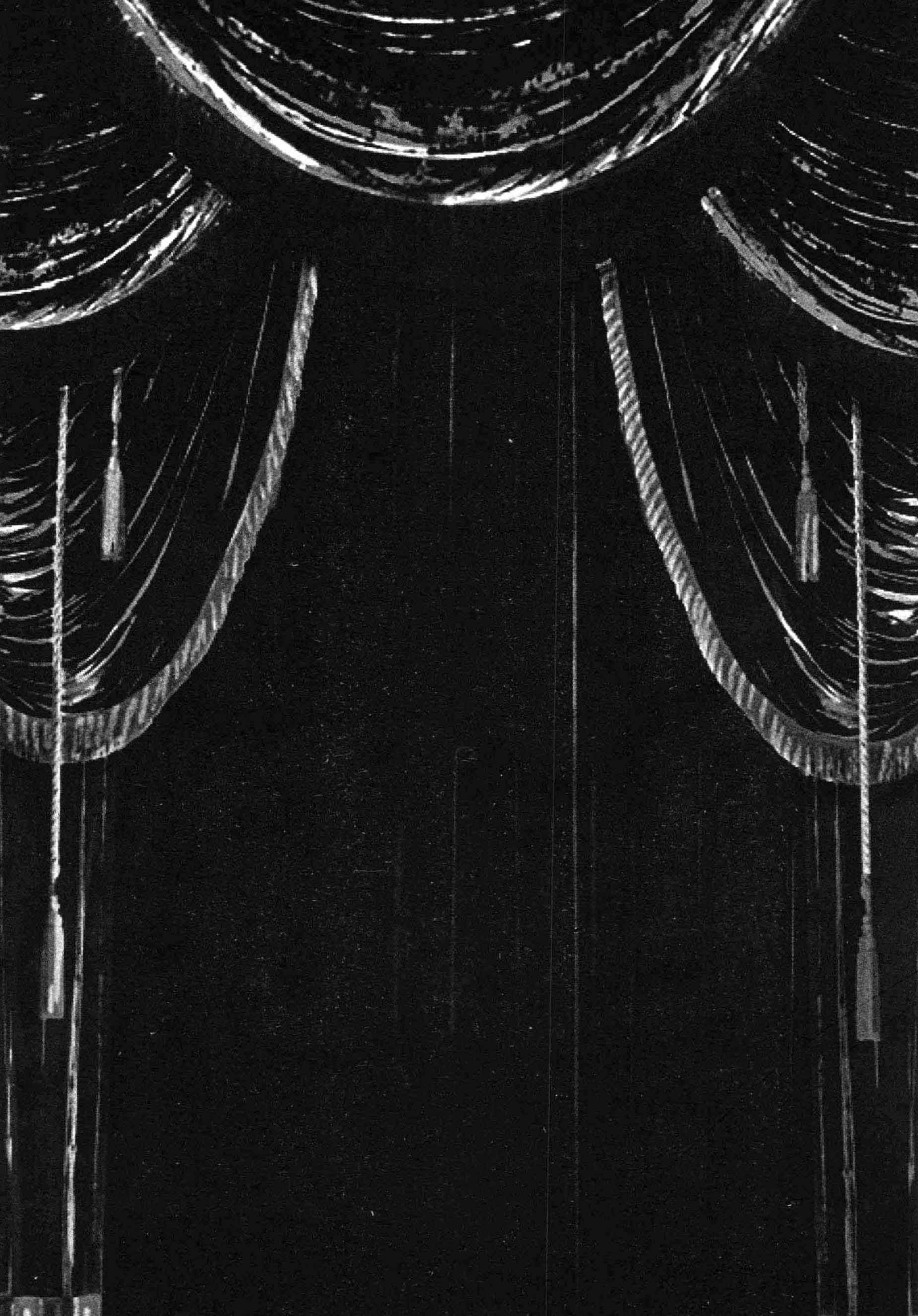
他拨打了号码，我们听到电话铃响了三次后接通到了一个电话应答机。一个男性声音传来：“谢谢你们所有人今晚来看利奥·苏查德的超自然娱乐表演。特别感谢布莱克和简的特别帮助。”

全体观众几乎在同一时间站了起来，鼓掌欢呼，我眼前是一片惊呼欢笑的面孔的海洋。我听到到处都有不同的声音发出。一个人大声喊着：“不！这不可能！”别的人不停地说：“噢，天哪，天哪。”每个人都摇着脑袋表示难以置信。我能听到人们大声说道：“这太疯狂了。他是如何做到的？”

我知道他们会在漫长的黑夜和接下来的白天一直谈论它，思考它。我可以看到正能量在中间辐射开来，对此我很高兴。

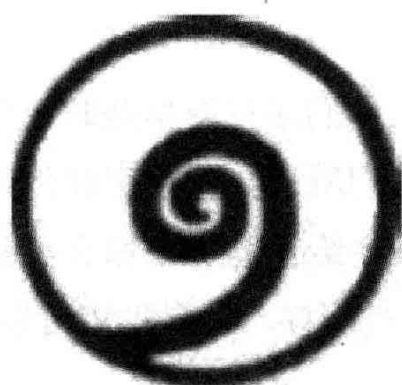
这就是说服的力量。这也是我所做的。

所以现在你已经经历了一些我所做的。现在你已经读过我的书，你猜怎么着？不仅我是读心者，你们也是。



总是保持幸福的观念，
因为你永远不知道谁正在阅读它们。

噢……我差点忘了。你们还记得早些时候你们选的符号么？你们认为对我来说想要知道你们所选择的数字和你们的最终数字是不可能的，对吗？好吧，我想我会给你们一个惊喜。我告诉你我将会看穿你们在想什么。是的，的确是那样。我想我知道你选择的是哪一个符号。翻页看看，我说对了吗？



你所选择的这个符号代表着潜在的能量。我们所有人的内在都拥有的能量——只要我们相信并愿意去释放它。

现在我也知道你会想要再试一次……你还会再次惊讶。所以说，这可能不是读心术，但是你却可以从中获得乐趣，你的朋友和家人也一样。告诉我它是如何进行的！

当我第一次看到光学错觉的时候，我被震惊了。这是我所看到过的最棒的现象之一。它叫做贾斯特若错觉，于 1889 年被美国心理学家约瑟夫·贾斯特若（Joseph Jastrow）发现。



积极地思考



相信你自己

你认为哪一块更大一些？你认为哪一个更重要一些呢？是“积极地思考”还是“相信你自己”？

1. 用剪刀将两张字片沿虚线剪下。
2. 将它们放在桌子上，一前一后地平铺开来。哪一个大一些？哪一个更重要一些？是“积极地思考”还是“相信你自己”？
3. 现在交换两者的位置。现在哪一个要大一些？哪一个更重要一些？

4. 接下来两者叠放以作比较。

5. 现在，它们是一样大的——“积极地思考”与“相信你自己”都同样的重要。很神奇不是吗？

致谢

由衷地感谢我的好朋友罗伊·尤泽维奇 (Roi Yozevitch) 对我数夜的陪伴，帮助我一起想点子和故事。你是超级英雄。

向我美丽且唯一的林赛·塔特 (Lindsay Tate) 致意，感谢你的英式幽默和善良。感谢你在凌晨 2 点的时候还在为大象笑话笑个不停，也感谢你在截稿日期还有 24 个小时的时候听到我说“我有另外一个关于这本书的超棒的点子”时能保持镇定。我很高兴能够拥有像你这样的写作者和朋友。

感谢亚当·科恩 (Adam Korn) 对这本书所抱有的极大的热情。感谢崔西·戴利 (Trish Daly) 让这本书能够拥有大幅的插图同时也能保留微细的细节。感谢斯蒂芬妮·梅尔斯 (Stephanie Meyers) 细致的首次编辑。感谢毛罗·迪珀塔 (Mauro Dipreta) 给我的这次机会。感谢弗兰克·韦曼 (Frank Weimann) 在我身上发现这本书的价值所在。最后但并非最不重要，我想要感谢盖里和麦克在我射月亮的时候没有阻止我——我爱你们。